

『経営と現場をつなぐ 経営戦略実践講座』

第3回 講座ダイジェスト

実施日 : 2018年1月16日(火) 9:30-16:30 @丹後・知恵のものづくりパーク内 研修室

参加人数 : 7名 (1名欠席)

担当講師 : 学校法人産業能率大学 秋島先生

§ 講義内容

1) はじめに(オリエンテーション) ・前回までの復習

本日の講座に入る前に一言チェックインとして、「いま考えていること、思っていること」をお一人ずつお話しいただきました。新年明けてのタイミングだったことで、今年にかけの意気込みと年度末に向けた課題をお話される方がいらっしゃいました。そうしたコメントに対して、講師からは、今回の講座で学んだ内容を活かしていくためにも、是非、現場での横展開と定着化が重要になりますので、最終会合でもしっかり学習いただきことをお伝えしました。その最終会合を学ぶ前に、これまでの2回の講座の振り返りを行いました。特に経営計画の策定前のフレームワークとして「お客様のお客様(お客様にとっての競合や顧客)」を意識して考えているか、確認しました。

2) リーダーシップの発揮

メンバーの育成に関して、「星取表(最終的には人に教えることができるレベルにまで段階的に育てていく考え)」をお伝えしました。メンバーに対して、そうした段階的な投げかけを行うことで、メンバー本人は仕事を通じた「やりがい」を感じることができるのです。また人材育成(スキルとマインドの両面)の進めていく上でも、受講ご自身が、現場でリーダーシップを発揮していくことが重要なのです。

リーダーシップについては、「ある状況の中で行使されるもので、コミュニケーションの手段を通じて、特定の目標に向けられた対人間の影響力である」とお伝えしました。このことをより体感いただくために、コミュニケーションに関するショート演習を行いました。相手への興味関心を持って聞き役に徹することで、相手からの考えを引き出すことができ、関係性も作り上げることができます。そして職場・組織も活性化していくのです。

またコーチングの手法(ミラーリング、ペーシング、リフレクション、あいづち・うなずき)についてもお伝えしました。

リーダーシップの発揮に繋がるコミュニケーションとして、説得力を高める必要性を伝えました。その説得力を高めるためには、信頼性(長い時間がかかる)・論理性(準備が必要になる)・情動性(直ぐに返答して気持ちを伝える)の3つの観点も重要であることをお話ししました。

さらにリーダーは、メンバーに目標を示す力(目標を設定する力)も必要になります。ここでは、目標設定のヒントとして、**6W3H**(その中でも特に「なぜ」を考えさせたり、伝えたりする)・具体的表現・目的と手段の最適化・未来志向を重要な考えとして意識して欲しいことをお話ししました。職場組織が活力あるものにするためのポイントを紹介しながら、カマスの事例なども踏まえて理解を深めていきました。

3) メンバーへの指導・育成

人材育成の重要性を改めて確認するとともに、キャリアビジョンをメンバーに示したりしているか?メンバーが自社を通じてどのようなキャリア形成を描いているか?という話もお伝えしました。指導育成の中でも、特にOJTの目的として「モノの

見方、考え方が重要です。モノの見方・考え方をメンバーが持つことができているかどうかは、質問を通じて引き出すことで、確認することができます。そして、指導する側としては、メンバーの意欲や能力の高低で整理した内容に基づいて指導スタイルを変えていく工夫が要ることも話をしました。

ただ、いずれのスタイルも、メンバー本人の特性を決めつけるものではなく、仕事の内容によって、そのメンバーの意欲や能力が変化することもお伝えしました。だからこそ、メンバーの状況や仕事の様子を見て、その状況に合った指導スタイルをとるように試みて欲しいです。

最後に、メンバーとの面談について、押えて欲しいポイントを確認していきました。特に3つのカン（親近感、信頼感、安心感）を高めるお話をすると受講者の反応やうなずきも多く、まさに感じている様子でした。

4) 事業計画について

今回の最終課題で取り組んでいただいた「経営計画の作成」についての考え方を確認していきました。計画書を策定することが大事ではなく、ビジネスとしての成果を出すことが重要になります。その意味で経営計画を見る際の視点として、①新規性・独自性、②収益性、③実行可能性を示すことが大事であることをお伝えしました。書き方や実践に向けたプロセスをお話しました。

5) 私の経営活動（ビジネスプラン）の発表・共有

今回は以下の流れで進めていきました。

・他者のシート読み込み 2分 → プレゼンテーション 5分 → 質疑応答 3分 → 発表に対するコメント記入
記入したコメントを発表者へプレゼントすることで、受講者間の記憶に残るものとして、この課題発表が行われるように進めていきました。

また、聴いている人が納得する、感じることができるように、資料を読むようなものだけでなく、プレゼンテーションも意識して発表いただきました。自分が思っていること、相手に伝えたいことを、始めの一分間で資料を見ずに話すことをお願いしました。今回の機会を練習の場として取り組んでいただき、今後、更にレベルアップいただく意味で、気・間・呼・指（キマコシ）を紹介しました。

今回の発表では、受講者一人ひとりが発表いただき、その発表に対して他の受講者からコメントをもらうことが、大変貴重な機会になりました。また限られた時間の中で、ポイントを絞って、聞き手にとってインパクトを残す発表をすることは、非常に難しいですが練習を重ねていくことで重要であることを経験いただきました。

5) 最後に

受講者には、今回の3会合（講座全体）を通じて、気づいたことを発表・共有いただきました。

受講者の中には、「改めて、人に考え方を伝えることの難しさを実感した。」「講師が講座の中でお伝えしたキーワードが心に響いたし、是非現場で使ってみたいと思いました。」「“なぜ”ということ意識して取り組みたいと感じました。」などのコメントがありました。

講師からは「今回の講座を通じて得たことを、是非人に伝えて、そして試行錯誤することで、自分のものにしてください。そして会社の経営を通じて、いろいろなことがあると思いますが、ストレスをためないように今回の講座と通じて出会った仲間とのネットワークを持ちながら、大事に取り組んでください。」という言葉を受講者に伝えて、本講座は終了しました。

以上