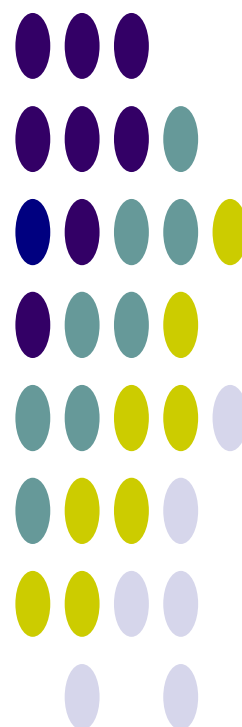


2011年度 通信教育研修のご案内 (2011年4月開始)

これからの現場リーダーに必要な 4つの力を身につける

株式会社 ナレッジワークマネジメント

Ver1.3 (2011年1月版)





1. 目的

< なぜ現場リーダーの育成なのか >

20世紀の日本企業の競争相手は、欧米企業もしくは同じ国内企業でした。追いつき追い越せとスキルを磨き技術を蓄え、完成度の高い製品をつくることで成長して来ました。しかし、21世紀に入り敵となる企業が変わってきました。中国や韓国に代表されるアジア企業やインドやブラジルなどの国々の企業です。

新興国企業は、賃金が安いというだけではなく、特許や著作権に対する意識が薄い、固定相場もしくはドルに連動した為替相場に守られた、日本とは違うルールで戦う企業群です。

省エネ、環境などの成長分野へシフトしていく・・・政府や企業トップの戦略は間違っていないと思います。しかし、新分野は商品やサービスを10出して1,2成功するかどうかの市場です。ですから、『今の市場を守りながら新しいものを生み出していく』ことが重要となります。

しかし、言うのは簡単ですが、やるのは非常に難しいことです。

今の市場では賃金差と異なるルールでの戦いを考えると、10人の敵に3人で立ち向かい、新分野では、変化に敏感に対応しながら、そして何度失敗しても挫けない取組みが必要となります。まさしく、『少数精鋭、状況打開型の現場チームを数多く作る』ことが求められています。そのためには、一人でも多くの現場リーダーに

- ・ 進むべき道筋をちゃんと示せるスキル
- ・ メンバーの持つ力を最大限に引き出せるスキル
- ・ 変化をいち早く察知して舵を切れるスキル
- ・ 何度失敗しても挫けない、そこら何かを学び取るスキル



を向上して頂き、如何なる状況変化にも対応出来る『変局の時代を生き抜く現場リーダー』へ成長してもらう事が鍵を握っていると弊社は考えています。

< 研修の目的 >

これまで日本が得意としてきた、ベテランの持つ暗黙知やKKD(勘と経験と度胸)による現場運営方法では、グローバル化(暗黙知が通じない)、技術のデジタル化(過去の経験や知識だけでは周囲は動かない)に対応したチーム作りは出来ません。しかし、日本が持つ強みまでも捨ててしまえば、勝負に勝てません。

人を重んじる日本的手法の良さを活かしながら、合理的な欧米型のマネジメント手法を取り入れたチーム作りが出来る、そんな現場リーダーの育成を目的としています。



2. 何をどのように学ぶのか

次に、どんな内容を、どのような方法で学んで頂くのかについてご説明します。

1. 何を学ぶのか

変局の時代を生き抜くリーダーに必要な能力といっても様々なものがあります。そこで、『少人数、状況打開型チーム』の現場リーダーにまず必要な能力とは何かを考え、PDCAサイクルに合わせる形で、以下の4つのテーマを取り上げます。

- テーマ1 『シナリオ力』 日本企業が苦手とするプランカ(Plan)を強化する
- テーマ2 『人を動かす力』 メンバーのやる気を引き出し、チーム実行力を強化する
- テーマ3 『機知力』 実行しながら素早く問題点を見つけ対応する力を強化する
- テーマ4 『創造的分析力』 失敗から学ぶ、次に活かす力を強化する

2. どのようにして学ぶのか 『学習の流れ』

- ① 解説テキストをメールにて受講者の方に配信。各テーマ、毎月2回、3ヶ月間で計6回の説明を行います。(年間で24回の配信)
- ② 毎回実践用シートをお出ししますので、自業務の内容を記入して頂きます(提出不要)。
- ③ 記入時や実践時の疑問点など、メールで質問を受け付けます。
- ④ アドバイザーよりメールで回答を致します。
- ⑤ 各テーマ終了後には、理解度テストと集合研修(1日)を実施します。



3. 提供される内容物 (パワーポイント等の電子ファイル)

・ 解説テキスト

毎回10ページ程度の図や絵を使ったテキスト、各テーマ終了時には総集編および実践のための活用ガイドを提供させていただきます。

・ 実践シート

講座内容を実務で実践していただくためのエクセル支援ツールです。

・ 理解度テスト

各テーマ終了後に、講座内容をどれくらい理解出来ているかをチェックする為の20問程度の質問集です。後日アドバイザーより回答をお出しします。

・ 集合研修

各テーマ終了後に、講座内容の振り返りと、例題を使ったワークショップを実施する集合研修です。時間は朝10時より午後5時までの6時間となります。





3. 4つの講座テーマの概略

① テーマ1 シナリオ力 2011年4月～6月

業務運営を暗黙知型からPDCA型運営に変えていくためには、Planする力の向上が重要な要素となります。シナリオ型計画法による計画の立て方や見直し方を、『状況把握』、『動機付け』、『実行タスク見直し』、『マイルストーンを定義する』、『問題とリスクマネジメント』、『計画のビジュアル化』の6項目で学んで頂きます。

② テーマ2 人を動かす力 2011年7月～9月

変局の時代のリーダーには、『人を動かす力』を身につけることが重要な要素となります。『相手の本質を見極めて動機付けをする』という基本的な考え方と、仕事を進行させた時にチームが遭遇する『行き詰まり』『停滞』『逆境』『山場』『結束』という「5つの潮目」となる状況を想定して、リーダーはどのような行動を取るべきかについて、6回にわけてご説明を致します。

③ テーマ3 機知力 2011年10月～12月

状況が変化している仕事では、問題に『いち早く気付く、素早く判断する、速い反応をする』という『機知力』を身につけることが重要な要素となります。その基本的な考え方と実務での実践の仕方を、『ベテランの視点』、『早く気付く仕組み』、『判断の基準』、『使いながら精度を高める』、『反応力』、『内なる動機』の6項目で学んで頂きます。

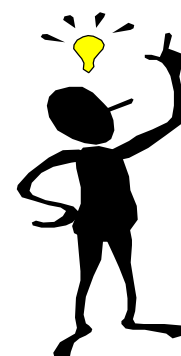
④ テーマ4 創造的分析力 2012年1月～3月

発生した問題や不具合の原因を調べ、次の仕事に活かすことは多くの企業で実施しています。しかし、『問題の応急対策』だけに終わっているケースが多いのが現実です。多くの企業からご要望がある、

- ① 原因の原因(真因)を理解し、恒久的な対策を現場で実施する方法
 - ② 機種や時間を跨って多発する、類似問題を押さえるための方法
 - ③ 失敗を母として新しいものを生み出す方法
- について、6回に分けてご説明を致します。

(受講者の声)

- ・本講座において「人」というものを尊重していると感じ、非常に共感を覚えました。
- ・「2時間で分かる・・・」ジャンルでもなく、ドラッカーとかの経営哲学書ジャンルでもなく、ハウツー中心のコンサル書ジャンルでもない、新しいジャンルの内容と感じました。
- ・共感を持ちながら勉強させていただいています。相手を分析し良き方向に導かせるためには、自分の中に正しい信念や核となるもの持ち、自分の考えに自信を持ち続けモチベーションを高く保たせ続けていかなくてはいけないと感じました。





4 費用

1. 費用

2テーマ単位の会費となります。

- ・ 2テーマ(6ヶ月間) 1名様 78,750円 (消費税込み)

とさせていただきます。また、3名様以上でのお申し込みの場合は次のような特典があります。

① 3名様以上のお申し込みの特典

- ・ 集合研修をお客様単位、ご指定の場所で開催

※ 近畿圏以外での開催の場合は別途交通費が必要です

- ・ どのテーマから開始するかをご選択頂けます。

② 人数割引の特典

- ・ 3名様以上の同時お申し込み

2テーマ(6ヶ月間) 1名様 73,500円 (消費税込み)

- ・ 5名様以上の同時お申し込み

2テーマ(6ヶ月間) 1名様 68,250円 (消費税込み)

※ 必要なテーマだけを特定の期間に絞った個別の研修も可能です。
kworknews@kwork.jp宛てにご相談下さい。

2. お申し込み方法

- ① 氏名・メールアドレス・会社名・所属名・役職名をご記入して
kworknews@kwork.jp宛てにメールにてお申し込み下さい。
- ② 弊社よりお申し込みメールアドレスに、
・会員番号 (番号例 10C1P-xxxx)、お見積/ご請求書(電子ファイル形式)
を送付致します。
- ③ ご請求書に記載されている口座に会費をお振込下さい。
- ④ 個人のお客様は、お振込が確認され次第、会員番号を正式会員番号として
登録致します。
※ 企業として加入される方は、ご発注書の確認が取れ次第登録致します。
- ⑤ コンテンツの配信を開始致します。



【アドバイザー】



大坪 秀昭

株式会社ナレッジワークマネジメント 代表取締役

1960年香川県生まれ。日本ヒューレット・パッカート、日本総合研究所などでマネジメント業務の傍ら、製造業の業務改善コンサルタントとして従事。

従来のコンサル企業のあり方に疑問を抱き、日本の製造業の活性化を支援するためには、もっと身近な価格で同等の成果を得られるコンサルサービスがあるべきだと考え、2006年4月にナレッジワークマネジメントを設立。

《講師執筆記事ご紹介》

「製造業再生 商品作りの仕組み再構築」（日本工業新聞社「日本工業新聞」2003年1月6日掲載）

「知的活用ー成功のひけつ」（日経BP社「日経デジタル・エンジニアリング」2003年5月号～8月号連載）

「実務で使える！設計ノウハウ・ナレッジの管理法」（日刊工業新聞社「機械設計」2004年12月号掲載）

「QFD（品質機能展開法）による顧客要求を活かす製品開発法およびナレッジマネジメントの概要」（社団法人日本経営工学会「経営システム」2005年7月号掲載）など

KWork

〒659-0062

兵庫県芦屋市宮塚町12-2

株式会社ナレッジワークマネジメント

<http://www.kwork.jp>

Mail :kwork_support@kwork.jp

TEL:0797-25-2566 FAX:0797-25-2567