

組織活性化・人財活性化セミナーのご案内

最近、個人の能力だけに頼る時代は終わり、「**チーム力で勝負する時代**」に変化してきています。

弊社は、組織における人財の活性化を目指して、早くからコーチング技術・ファシリテーション技術の開発に取り組み、下記のような効果的な研修プログラムを提供しています。組織の活性化・個人の活性化の課題をお持ちの皆様、この機会に是非導入をご検討下さい。

全体を通して、社員がやる気を引き出して自立的に行動し、もてる力を発揮するためには、幹部としてどのようにかかるとよいか？ 効果的なアプローチを学びます。

1. 部長・課長クラスのファシリテーション マネジメント研修

担当部署のチーム力アップと部下のモチベーションアップを現場で発揮し、様々な課題にチーム力（総合力）で対処するためのファシリテーション・マネジメントの考え方と必要なスキルを体得します。

2. 社内会議活性化のファシリテーション研修

組織改革の効果的な手法として、最近注目されている技術「ファシリテーション技術」の習得を目指します。

「組織の力を引き出し、優れた問題解決に導くために」をテーマに、会議のファシリテーション技術が学べます。

3. 人を活かすコーチング研修

「人を活かし、自発的行動を促す技術」として最近注目されている「コーチング技術」の習得と活用を目指します。

(有) C . O . S

〒421-2124 静岡市葵区足久保口組280-22
Tel 054-296-7788 Fax 054-296-7775
info@c-o-s.jp
<http://www.c-o-s.jp>

1. 部長・課長クラスのアシリテーション マネジメント研修

研修のねらい

担当部署のチーム力アップと部下のモチベーションアップを現場で発揮し、様々な課題にチーム力（総合力）で対処するための「アシリテーション・マネジメント」の考え方や必要なスキルを体得する。

研修の特徴

全体の約80%が実習の参加・体験型セミナーです。実習を主体とし、相互学習を通じて実践的な技術の習得を目指します。

本物の学びは、深い体験を通して可能になります。人間関係の体験学習法を活用して、体験実習を行い、気付きを振り返ることにより、今後の行動を考え、変えていきます。

対象者 経営幹部の方・管理職の方・営業者の方・教育担当者の方

参加人数 25名以内

時間 1日コース（7時間） ～ 2日コース 14時間 ご都合により調整が可能です。

具体的な内容

1日目：**場に起きていることに敏感になる（感受性が高く考察力のある管理者を目指す）**

過去の経験、知識や自分の枠組みからの脱却を図り、今日の前に起きていることに集中しそこから学ぶ力を新しく身につける。

“何が起きているか”（状況を感じ取る感受性を高める）

実習の体験をもとに、場にあるいは一人一人に何が起きているかが拾い出せる。またその着眼点を体得する。

“何故それが起こったのか”なぜそのようなことがその場に起きたのかを考察する。（考察力を高める）

“新しい学びの枠組みをもつ”

（体験を活かす循環過程のステップとサイクルの方向の重要性の理解）

グループを引っ張って行く力よりも、グループをチームに仕立てて行くアシリテーションスキルの重要性とそのスキルを体得する。

たずねる力をもつ

部下やグループに対して「たずねる」行為が部下のモチベーションを高め、チーム力を上げる。体験を通してその重要性を理解する。

引き出す力をもつ

部下の考えや意見を引き出す。引き出すとは部下が自分で思っていることや考えていることを明確に述べることで自分のためにもチームのためになることを理解する方向でなされることを体得する。

2日目：**アシリテーション マネジメントを身につける**

チーム力の高い状態を体験する。

実習の体験でチーム力というものを肌で感じ取る。

チーム力の高いチームにはどのような要素があるかをつかむ。

実習の体験から自分たちのチームがチームたらしめている要素を具体的につかむ。

現場で活かすためのアクションプランを作る。

アシリテーション マネジメントのまとめ。

〔使用教材〕「アシリテーション・マネジメント」プログラム
エデュケーション・ラボラトリー著作

2. 社内会議活性化のファシリテーション研修

ファシリテーションとは、グループから最大限の成果を引き出すためのサポート技術です。日産自動車V字回復の裏には、ファシリテーション技術の活用があるとされています。

研修のねらい

- ・組織の活性化に効果的なファシリテーション技術を身につけ、社内ミーティングの活性化を狙う。
- ・全員を巻き込み社員の活性化を推進していく事のできるファシリテーション型リーダーを育成する。
特に部下のモチベーションを上げ、最大の成果を挙げさせる為のマインドに焦点をあてます。

研修の概要

組織改革の効果的な手法として、最近注目されている技術「ファシリテーション技術」の習得を目指します。「組織の力を引き出し、優れた問題解決に導くために」をテーマに、コーチング技術からファシリテーション技術までを学んでいただきます。

研修の特徴

- ・実習を主体とし、相互学習を通じて実践的な技術の習得を目指します。
全体の約80%が実習の参加・体験型セミナーです。
- ・実際のビジネス場面での課題を取り上げ、本研修を改革活動への動機付けとしていただきます。
マネージャーとしての在り方・役割・今後の行動等を課題として取上げます。
- ・ファシリテーション技術だけでなく、個人の活性化に効果的なコーチング技術も習得できます。

期待される効果

- ・ご自身が開催される会議・ミーティングの効率化ができます。
- ・ご自身が参加される会議・ミーティングの効率化に参加者として貢献する事ができます。
- ・部下の話が聞けるようになり、部下のモチベーションを上げるポイントが習得できます。
- ・課題解決の道具、考え方が習得できます。

対象者 経営幹部の方・管理職の方・営業者の方・教育担当者の方

時間 基礎編（1日目）6時間 応用編（2日目）6時間

ご都合により一日研修等の調整が可能です。

参加人数 25名以内

具体的な内容（2日間研修の例）

	理論	実習
1日目 基礎編	組織活性化のポイント ファシリテーションとは？ ファシリテーションの基本技術 ・人間関係構築（体験学習のサイクル） ・参加者を巻き込む ・議論の構造化（見える化） ・対立の解消、合議させる	ファシリテーション技術の基礎 ・環境設定技術、聴く技術 ・質問の技術 ・承認の技術 ファシリテーション技術の実践 ・参加者の巻き込み方 ・課題解決の道具（KJ法 など） ・話し合いの促進方法
2日目 応用編	課題解決の道具の活用 ファシリテーションの応用技術 効果的な会議への応用技術 人間関係構築のポイント 「関わる」事とは？	観察の技術 記録の技術 問題解決会議の実践 ・会議の進め方・会議の評価方法

3. 人を活かすコーチング研修

「人を活かすコーチング技術の習得と活用」

講座の目的

- ・基本的なコミュニケーション技術を身につけ、日々の人間関係改善に活用する。
- ・企業変革を推進していく事のできるコーチング型リーダーを育成する。

講座概要

「人を活かし、自発的行動を促す技術」として最近注目されている「コーチング技術」の習得と活用を目指します。

講座の特徴

- ・実習を主体とし、相互学習を通じて実践的な技術の習得を目指す。
- ・実際のビジネス場面での課題を取り上げ、本講座を改革活動への動機付けとしていただく。

対象者 経営者、企業・団体等の幹部職員、部下育成に悩んでいる方
部下を持つマネージャーの方、企業・団体の人事労務教育関係者

時間 12時間（6時間×2日）
ご都合により一日研修等の調整が可能です。

参加人数 30名以下

具体的な内容（2日間研修の例）

1日目	2日目
コーチングとは（講義） コーチングマインド コーチングの必要性	コーチング技術の実践（3）（講義・実習） ・フィードバックの技術 ・承認の技術
コーチング技術の実践（1）（講義・実習） ・良好な環境設定の技術	コーチング技術の実践（4）（講義・実習） ・目標設定の技術 ・セルフコーチングへの展開
コーチング技術の実践（2）（講義・実習） ・聴く技術 ・質問の技術	コーチング 総合実習

講師

妹尾 一志 (せのおひとし)

有限会社 C.O.S 代表取締役

経営コンサルタント、組織改革ファシリテーター、人間関係ファシリテーター、プロコーチ
中小企業診断士、ITコーディネータ コンサルタント歴8年

静岡県を中心に経営コンサルタント活動を展開中

特に、コーチング・ファシリテーション技術を駆使した組織の活性化には定評がある。

現在までに、300社を越すコンサルティング実績、年間100回を越すセミナー開催、
95社のファシリテーション導入指導、236名の個人コーチングの実績がある。

静岡市在住

海野美枝 (うんのよしえ)

人間関係ファシリテーター 1級交流分析士

人間関係トレーニングの分野において多くの実績があり、人間の底辺からの活性化には
定評がある。

NPO 子育てNOOK 静岡ファシリテーション研究会所属 静岡市在住

お問合せ

記載の講座について、ご質問等がありましたらお気軽にご連絡下さい。
喜んでお答えいたします。

お問い合わせ先

有限会社 C.O.S

〒421-2124 静岡市葵区足久保口組280-22

Tel 054-296-7788 Fax 054-296-7775

info@c-o-s.jp

<http://www.c-o-s.jp>

コーチングとファシリテーション

コーチングとファシリテーションは、どちらも人材育成の分野で活用されています。
主にコーチングは個人の活性化を対象にし、ファシリテーションは集団の活性化を目標としています。

【コーチングとは？】

「コーチ」という言葉は、スポーツの分野でよく使われますが、コーチの元々の語源は「馬車」=【大切な人を、その人が行きたい所まで送り届ける】という意味です。

そんな「馬車=コーチ」が【大切な人の、人生の様々なビジョンの実現をサポートする】ということに転じ「コーチ」と呼ばれるようになりました。

コーチングの特徴は、クライアント（部下）のビジョン（夢、目標、欲しい未来）を、実現するための必要な答えを、クライアントから引き出したり、時には相手に提案したりして、その結果クライアント自らが、自分のビジョンの実現に向けての自発的な行動を促すことです。
クライアントにとって必要な答えをクライアント自身から引き出すことで、クライアントの自発的な行動が生まれ、可能性を最大限に発揮させることができるのです。

コーチとは、クライアントに効果的な質問をしながら聞き役に徹することで、クライアント自身が、気づいていない「能力」「強み」「可能性」を引き出し、ビジョンの実現のための、自発的な行動を引き出すコミュニケーションスキル・スタイルを持った人のことです。

【コーチングの効果】

自分で答えを見い出すので、自分で動き出す。

「変化」と「スピード」の時代に対応するために、『指示待ちの人間』から、『自ら考え、行動する人』に変わる。

物事や出来事。人に対する見方が変わり、対応が変わり、行動が変わる。

目標達成、問題解決、決断が早く確実なものになる。

「聞き方」、「話し方」といった、コミュニケーションの能力が向上する。

米国のジャック・ウェルチ氏が導入して有名になりましたが、日本でも多くの企業が導入しています。
日産自動車、富士通、東京ガス 等導入され大きな成果を出しています。

【ファシリテーションとは？】

ファシリテーションの語源であるファシルは、フランス語で“EASY”という意味です。

つまり、「促進する」「支援する」「円滑にする」「容易にする」が原意です。

また、その機能を担う人をファシリテーター（支援者、促進者）と呼びます。

ファシリテーターの役割は中立的な立場で、チームワークを引き出し、そのチームの成果が最大となるように支援します。

また、ファシリテーターは、チームの力を引き出し、思いをまとめていきます。その場に参加している一人一人の主体性や当事者意識を育み、優れた合意形成や問題解決を生み出していきます。

ファシリテーションの活用分野は、多分野にわたりますが、ビジネスの世界では、会議の活性化・課題解決に活用されています。

会議におけるファシリテーターとは進行役のことで、しかし、単なる司会・進行役ではなく、コミュニケーションを「容易にし、促進する」役割を担う人のことです。ファシリテーターは、参加者一人ひとりが持っている豊かな経験・アイデア・意見を「引き出し」、皆が等しく参加できるように配慮していきます。

【ファシリテーションを活用した会議での効果】

「経営に参加」している意識・・・参加者全員が、当事者意識を持つ

参加者が共通の問題意識を持つ

お互いの相乗効果を出す

職場の良好なコミュニケーションができる

課題解決能力が上がる

実際の活用で有名なのは、トヨタ自動車の「オフサイト・ミーティング」、日産自動車の「ワークアウト」です。
課題解決会議の進行に、ファシリテーターを活用し、全員の参加度を上げ、合意できる課題達成を実践しています。