

第8期

『Newアクションラーニング実践コース』

～経営・事業のビジョンを実現するブレイン・チーム～

本コースは、問題解決とチーム学習の手法「アクションラーニング（質問会議）」と戦略思考力と情報収集・行動力を高める「戦略行動 11 指針」により事業ビジョン・戦略を確立、目標設定し、行動計画を策定・実践します。さらに「マネジメントコーチング」で、その実践・振り返りのPDCAサイクルを展開していきます。

自ら行動変革を進め、人と組織を動かして経営・事業のビジョンを実現させる実践リーダーへの成長を目指す全7回（8ヶ月間）のプログラムです！

■「アクションラーニング実践コース」の5大メリット

1. 経営・事業レベルでの現実の課題解決に取組み成果を出します。
2. 異業種の経営者・マネージャーの多角的な視点で課題の本質を掴みます。
3. 社内でチーム力の高い組織・職場をつくるリーダーシップを体得できます。
4. 課題解決に取り組むプロセスからマネジメント実践の経験知が共有されます。
5. サポートし合う、信頼関係のある仲間・同志のブレインチームができます。

■アクションラーニングとは

「アクションラーニング」は、経営や事業で実際に起こっている問題を、質問によりチームで共有化し、チームメンバーの多様な視点・思考によって本質的な問題を発見し、解決策を立案、実践（行動）して確実に問題を解決していくプロセスです。

- 質問による対話によりお互いの多様な視点・立場・経験からの知恵が引き出されます。
- 議論する会議ではなく、質問による対話を通して相互理解が深まり、合意が得られます。
- 結論としての意見ではなく、質問を通してその意味や根拠、事実が焦点が当てられます。
- チーム合意で決め、メンバーの支援を得ることにより行動計画実践のやる気が高まります。
- 結果と実践プロセスを振り返り、目標実現の障壁・課題を解決、成果を創出します。

+

■戦略行動 11 指針とは

人間の脳の仕組みに基づいてつくられた精神姿勢の確立と思考判断力の整備、実際知識・人的ネットワークの拡大を実践し、その習慣化によって自己の目指す目標を達成できる11の行動指針です。

- 経営事業のビジョン、戦略づくりの基本的な考え方として活用できます。
- 取り組み姿勢（あり方）と知識情報とその認識・判断力という脳力の3面を高めます。
- 「知る、分かる」から、11指針を質問力で活かして個人・チームで「できる」ようになります。

&

■マネジメントコーチングとは

ALコーチが参加者のビジョン・目標達成の実現させるためにあらゆるリソースを活用し最大限にサポートします。

『Newアクションラーニング(AL)実践コース』概要

- 目的:(1)参加者が目指す経営、事業または自身の仕事ビジョン・戦略を明確に打ち立てること。
(2)各人が現実課題に取り組み、自らの組織・事業において、現実の成果を出すこと。
(3)その実践プロセスを通して経営の課題解決力とリーダーシップを向上させること。
上記の3つの目的を実現させることが本コース(アクションラーニングコーチ)の目的です。

- 参加対象者:企業経営者・幹部(役員クラス)、事業責任者、拠点長、起業家、社会や組織を変えるリーダー、経営・事業マインドを持つ人を参加対象者として。役職、経験年数は問いません。
(原則として1回のコースでは1業種1社)。

- 会合日程と内容 *毎月1回原則土曜日(10時~17時) 1月20日(土)開始予定

第1回会合 1月20日(土)	AL実践コースのオリエンテーションと初回セッション:「11の戦略行動指針」 「アクションラーニングの理論と実践」「戦略行動の思考判断の指針」等の レクチャーと対話「セッションの実践」
第2回会合 2月17日(土)	「質問力」:ふり返りと第2回セッション 「様々な質問のスキル」「実践報告とふり返り」のレクチャーと実習 *第2回迄に、全員の課題(テーマ)についての解決セッションを行います
第3回会合 3月17日(土)	「解決志向」:ふり返りと課題解決のセッションの継続 「解決志向」「実践報告とふり返り」のレクチャーと実習
第4回会合 4月21日(土)	「チーム力」:ふり返りと課題解決のセッションの継続 「チーム力」「実践報告とふり返り」のレクチャーと実習
第5回会合 5月19日(土)	「学習する組織と人的ネットワーク」:ふり返りと課題解決のセッションの継続 「学習する組織」:「実践報告とふり返り」のレクチャーと実習
第6回会合 6月16日(土)	「成功の循環」を回す:ふり返りと課題解決のセッションの継続 「成功の循環」「実践報告とふり返り」のレクチャーと実習
最終回	成果とビジョン・戦略発表会 7月又は8月予定 (他にコーチング実施)。

- 会合場所: 株式会社インタフェース ミーティングルーム
札幌市中央区北2条西26丁目2-18 26WESTビル2F 電話/011-632-7815

- 参加定員: 1コース10名迄 *最小人数5名以上で開講

- 参加費(全7回、7ヶ月間): 200,000円(消費税別)

これまでの参加企業様(既取引先様)からのご参加: 180,000円(消費税別)

既参加者の方の再受講 160,000円(消費税別)

※全7回の会合参加費とテキスト資料費、個別コーチング、グループメール利用、等を含みます。

- コースファシリテーター(シニアALコーチ): 株式会社インタフェース代表取締役 五十嵐 仁

1980年東北大学(心理学)卒業、(株)リクルート入社。アクティビジネス(株)、(株)インフォマートを経て1999年11年に(株)インタフェース設立代表取締役。全国及び北海道内の大手・中堅、中小企業の人材育成や人事組織コンサルティングに携わる。資格・役職:シニアアクションラーニングコーチ、戦略行動学インストラクター、登録キャリアコンサルタント、CTIコーチングWS修了、一社日本報連相センター友の会北海道支部長、合気道五段。

※株式会社インタフェースは、NPO法人日本アクションラーニング協会のアソシエイト法人<事業>パートナーです。

■参加者の声（ご感想） *受講者アンケートから(抜粋)

●「アクションラーニング実践コース」の感想、学んだことなど（役職・年齢は参加時）

*参加してよかった。1人で考えた場合は「たまたまひらいて思いつく」案が、アクションラーニングでは、**システムティックに導き出される感じ**がした。回を重ねるごとに、お互いの理解が進み、解決能力も上がっていった。最終回には「こんな問題出してもいいのかな？」というような経営の重要課題を出してみることにになり、そんな問題でもやはり解決されていきました。6回続けたことに意義があったと感じている。
(作業用品製造販売業・社長、40歳)

*今回、アクションラーニングに参加しての感想として一番大きなものは、自分自身の問題点を素直に見出すことができたこと。また、その問題点を素直に受け入れることができた。これは**自分と利害関係のない仲間が率直に意見を言ってくれた**ことによるものでしょう。こういった機会は通常的生活を送っていたならばなかなか出会えないものです。この機会をつくって戴いたインタフェースさんに感謝しています
(建材製造業・社長、48歳)



***チームで結論を出す新しい手法を身につけることができた**。仲間の質問に答えることで自分の考えが整理でき、自分が質問して得た仲間の意見も互いの親密度が深まるにつれ、徐々に自分が能動的に受け入れ、自己の選択としてわだかまりがなく行動に移せることを実感しました。計画して行動、評価と再設定の繰り返しはP D C Aサイクルをまわす醍醐味がありました。アクションラーニングは、それが本当に問題解決に繋がるのかという観点で一つ一つ仲間の同意をとります。そのことが**チームとして一つの脳が働く不思議な感覚を体験**しました。この質問会議が上手くいったのは、五十嵐コーチの全体の話の流れを掴み、目的から目を離さないファシリテーションの仕方が絶妙と思えました。コーチも含めた思いやりのある仲間との出会いに感謝です。
(自動車販売業・代表取締役、51歳)

●「アクションラーニング実践コース」の今後の活用について

***当社でも「問題解決の手法」として使っていきたい**と思います。

個人的には、「質問」というものを積極的に使っていきたい。私は「何が正しいか」ということをズバツと言ってしまうことが多く、人の話を聞かないわけでもないが、「人の話を聞かない人」と誤解される傾向があります。誤解を生じさせないためにも、「質問」という手法を使っていきたいと思います。
(作業用品製造販売業・社長、40歳)

*チームは自分一人でできないことをお互いに補完しあい、チームの人数の何倍にも効率的に仕事を進めていくことにあると認識していた。ただ、私自身は今までチームの力よりも個人の力を重視して、このことを忘れがちだった。今回AL実践コースを通じてチームの基本的な重要性を再認識、チームの効果である効率の他に**チームによる楽しみも覚えることができた**。この体験を自分自身の現在の仕事だけではなく、今後の新規事業（当然多くの人間、会社と関る可能性がある）の展開に活かしていきたい。
(建材製造業・社長、48歳)

*本コースで学んだことの中で、スキルアップした質問力・傾聴力が、仕事・私生活を問わず活躍しています。社内の組織マネジメント力を向上させるために、アクションラーニングを導入したいと考えています。今回の実践コースを経験させて頂くことで、アクションラーニングの導入が、**有効に機能する確信が持てました**。
(調剤薬局・取締役部長、36歳)

■こんな方に最適（お勧め）です。

- 事業や組織の規模問わず経営責任者（社長、経営幹部、事業部長、営業所長、等）で、解決すべき多くの課題を持っている方
- 現在の社内リソース（人材、情報、ノウハウ）では解決が難しい問題に直面している方
- 今のポジションやスタンス、枠内から脱却し、大きく飛躍をしたいビジネスパーソン
- 個人力ではなくチーム力・組織力・人的情報ネットワークを活かし成果を上げたい方
- 経営・事業・キャリアのビジョン・戦略を実現したい方、明確に打ちたてたい方
- 中小企業の二代目（三代目）、事業継承者として期待されている人
- 今後起業し、独立自営を考えている人、既に始めた人

これまでの参加業種・役職：作業用品製造販売業〔社長〕、調剤薬局〔取締役部長〕、建材製造業〔代表取締役〕、生命保険〔ライフプランナー〕、医療・薬局コンサルタント業〔代表取締役〕、人材紹介業〔代表取締役〕、建設業〔社長〕、食品製造業〔副社長、常務〕、自動車修理業〔社長〕、ITベンチャー〔代表取締役〕、補償コンサルタント〔専務〕、自動車販売業〔代表取締役、常務〕、通信工事業〔社長、取締役〕、広報・PR業〔取締役〕、農業資材製造販売業〔社長〕、会計事務所〔部長〕、建設コンサルタント〔副社長〕、他

アクションラーニング実践コース 参加者規範 〔*参加申込前に必ずお読み下さい〕

- 1) 経営者・管理者・リーダーとして自らの可能性を最大限に発揮し、自己のビジョンの実現と経営する組織・事業で成果を上げるために本コースで学んだことを大いに活用すること。
- 2) 参加メンバー同士はお互いを尊重し、各人の達成したいビジョンや経営目標・事業課題について可能な限りでサポートし合うこと。
- 3) 守秘義務を厳守すること：本会の会合内で共有される個人情報・企業情報については本人の同意なく第三者に伝達しないこと（入会時に同意書にご署名願います）。
- 4) 各会合には必ず参加し、課題解決を実践して常に前進、自らの成長をはかる。会合に参加できない場合は必ず事前に主宰者に連絡をすること。他

■申し込み・連絡先：株式会社インタフェース『AL実践コース』 五十嵐 仁宛
 札幌市中央区北2条西26丁目2-18 26WESTビル2F
 FAX/011-632-7816 Eメール/info@interface-h.co.jp
 電話/011-632-7815

参加申込書：（下記内容を、Eメール又はFAXで送信下さい）

ご社名			業種・ 事業内容	
ご役職		ご氏名		
会社住所	(〒)			
電話番号		Eメール		