

2011.08現在

研修カリキュラム ～各種～

人と組織の**価値創造**のために
 **ヒューマンマネージコンサルティング**
HumanMANAGEconsulting
MAximize・**NA**avigate・**GE**nerateを徹底サポート

人材総合コンサルタント・研修トレーナー
代表取締役 眞下 仁 (Hitoshi Mashimo)
mashimo@hm-consul.co.jp
www.hm-consul.co.jp

ロジカルシンキング・問題解決研修

1日版カリキュラム案

※日数、プログラムの項目、順番については、御社との擦り合わせにより最終決定いたします。

【目的・成果】

- 自己・自組織、及びクライアントの問題解決を支援できるよう、問題・課題を幅広く、深く思考しながら最適解を抽出するスキルを修得する
- フレームを活用することで、スピーディに思考できるようになる
- MECEやロジックツリーといったロジカルシンキングの基盤を理解する
- 相手に納得を喚起する説明・理由付けの方法を理解する
- 思考チャートを使いながら、実問題解決の糸口を発見する

カリキュラム(7時間)

A M	<p>★オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ●アイスブレイク演習：ロジカルシンキングの必要性の認識 <p>1 ロジカルシンキングの基盤</p> <ul style="list-style-type: none"> ●0ベース思考と拡散思考・収束思考 ●分類の考え方（ロジックツリー、MECE） ●分類と構造化【グループ演習】 <p>2 ロジカルシンキングを通じた課題解決</p> <ul style="list-style-type: none"> ●現状把握の視点とあるべき姿の設定方法 ●問題解決のプロセスとロジカルシンキングの活用 <p style="text-align: right;">【グループ演習】</p>
P M	<p>3 ロジカルシンキングへの仮説・検証の活用</p> <ul style="list-style-type: none"> ●仮説で考え、検証することのメリット ●帰納・演繹による類推（知識・情報の構造化と仮説の設定） <p style="text-align: right;">【グループ演習】</p> <p>4 ロジカルな伝達</p> <ul style="list-style-type: none"> ●帰納・演繹による論証 ●ピラミッドストラクチャーの作成【グループ演習】 <p>5 総まとめ演習【グループ演習】</p> <p>＜ある課題のロジックチャートを作成、発表、フィードバック＞</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ロジカルシンキングによる課題設定～解決策立案 ●ロジカルシンキングによる解決策の伝達

ロジカルライティング研修 1日版カリキュラム案

※日数、プログラムの項目、順番については、御社との擦り合わせにより最終決定いたします。

【目的・成果】

- 「ドキュメントだけで意思疎通」できる方法を理解し、実践できるようになる
- 論理思考の考え方、構造化の方法を活用し、ドキュメントの構成を検討できるようになる
- 相手のニーズ、知識・経験を踏まえたドキュメントを作成できるようになる
- 効果的・効率的に伝達するための構成や文章表現、シートの見せ方を理解する
- 策定したアウトプットを自ら検証、客観視することで、今後の改善への道筋を作る

カリキュラム(7時間)

A M	<p>★オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 確実に伝えるドキュメント・正しいライティングの条件とは 【グループ討議】 <p>1 相手のニーズを踏まえた内容・書き方</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 文章だけで伝えるための留意点 ● 目的と相手の明確化 ● 相手ニーズの抽出方法 ● 相手の知識・情報の持ち具合の仮説立て 【グループ演習 or 個人ワークと発表】 <p>2 ロジカルにライティングする</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ドキュメントの全体構造の構築 ● 項目の設定 <ul style="list-style-type: none"> ・目的・ニーズからのブレークダウン：ツリーの活用 ・情報・事象の構造化：帰納・演繹とピラミッドの活用 【グループ演習 or 個人ワークと発表】
P M	<p>3 構造からライティングへ</p> <ul style="list-style-type: none"> ● わかりやすい文章表現の原則 ● シンプルでも具体的な言葉・表現の選択テクニック ● フォント等活用による「文字だけで行うビジュアル表現」 【グループ演習 or 個人ワークと発表】 <p>4 総まとめ演習【個人ワークと発表】 ＜ドキュメンテーションの作成と発表、フィードバック＞</p>

マーケティング志向による問題解決研修 1日版カリキュラム案

※日数、プログラムの項目、順番については、御社との擦り合わせにより最終決定いたします。

【目的・成果】

- マーケット環境から自社・自組織が置かれた状況を理解し、市場に適応した対策を打ち出す方法を理解する
- マーケットを整理、思考する基本的なフレーム（3C、4P等）を理解し、業務で応用して実活用できるようになる
- マーケットを考えるにあたり、思考の効率化も図れるよう、論理的な体系化についても理解する
- 演習を通じて、環境を見る・問題を捉える・解決策を出すという流れを体感する

カリキュラム(7時間)

A M	<p>オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 趣旨、目的、カリキュラム等 ● アイスブレイク演習 「環境認識と問題解決の簡易演習」 ● 環境認識で「あるべき」を考える必要性の認識 <p>1. マーケティングセンスと思考</p> <ul style="list-style-type: none"> ● マクロ環境を見る視点 PEST ● ミクロ環境を見る視点：3Cとセグメントの方法（グループ演習：マクロ環境PESTによる検討） ● マーケットと自社の状況の整理 3C、4P、7S（グループ演習・事例研究 ：「環境変化による業績低迷のA店の打ち手は？」） <p>2. マーケット環境からの意思決定</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 環境の考察から「あるべき姿」を導く ● 問題解決のプロセス
P M	<ul style="list-style-type: none"> ● マーケットの掘り下げと予測 SWOT、ファイブフォース（グループ演習・事例研究 ：ある組織のSWOT分析とファイブフォースの予測、対策） ● その他、検討に要する考え方 ・ 拡散思考と収束思考 ・ 論理的な整理 <p>3. 総まとめ演習 「あるマーケット環境下における意思決定」 フィードバック・まとめ</p>

ロジカル・プレゼンテーション研修 2日版カリキュラム案:1日目

※日数、プログラムの項目、順番については、御社との擦り合わせにより最終決定いたします。

【目的・成果】

- 「求める成果につながるプレゼンテーション」の構築・実践方法を理解し、実活用できるようになる
- ロジカルシンキングの考え方を習得し、適確な構造化（シナリオのデザイン）を通じて、合意形成へとつなげることができるようになる
- ロジカルに表現するシート（文章、図表）を作成し、またロジカルな説明で、相手に効果的・効率的に納得を促すことができるようになる
- 策定したアウトプットを自ら検証、客観視することで、今後の改善への道筋を作る

カリキュラム

1
日目(時間例
9時~17時)

★オリエンテーション

- アイスブレイク演習【ロジカルな思考・提案の簡易演習】
 - 「プレゼンテーションを成功に導く」条件は【グループ討議】
- 1 ロジカルシンキングの基盤
 - 0ベース思考と拡散思考・収束思考
 - 分類の考え方（ロジックツリー、MECE）
 - 分類と構造化【グループ演習】
 - 2 ロジカルシンキングによる「相手ニーズ」の解決支援
 - 相手とニーズの明確化、前提となる知識・情報の提供
 - 相手ニーズを解決するロジカルなシナリオ作り
 - 相手が感じる客観性・現実性の想定と整理
【個人ワーク
：各自プレゼンテーションを題材にした相手ニーズ等の整理】
 - 3 ロジカルシンキングへの仮説・検証の活用
 - 仮説で考え、検証することのメリット
 - 帰納・演繹による類推【グループ演習】
 - 4 ロジカルなメッセージの構築
 - 相手のニーズを満たすロジカルなシナリオの作り方
 - 帰納・演繹による論証、類推の活用
 - ピラミッドストラクチャーの作成
【個人ワーク：各自プレゼンテーションを題材にした構成の作成】

中間課題:プレゼンテーションシートの作成

※2日目：後掲

ロジカル・プレゼンテーション研修 2日版カリキュラム案:2日目

カリキュラム	
2日目(時間例 9時~17時)	5 ロジカルなメッセージの伝え方 <ul style="list-style-type: none"> ●前提となる知識・情報の共有化の実践 ●根拠、オーソライズ、データ等の伝え方 ●反論への対応【個人ワーク：想定される反論の抽出】
	6 プレゼンテーション実践演習(1) <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; margin: 10px 0;"> プレゼンテーションの発表:1回目 (各自準備したプレゼンテーションの発表とビデオ撮影) </div> <ul style="list-style-type: none"> ●プレゼンテーション(発表) ●受講生間コメント 講師批評
	7 質疑応答の対応 <ul style="list-style-type: none"> ●質疑応答の基本的な進め方 ●ロジカルな応答の方法
	8 プレゼンテーション実践演習(2) <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; margin: 10px 0;"> プレゼンテーションの発表:2回目 (1回目のブラッシュアップの実践、質疑応答演習を含む) (各自準備したプレゼンテーションの発表とビデオ撮影) </div> <ul style="list-style-type: none"> ●プレゼンテーション(発表)と質疑応答 ●受講生間コメント 講師批評
	9 研修の振り返り、自己の強化ポイントの整理

以上

プレゼンテーション研修 1日版カリキュラム案

※日数、プログラムの項目、順番については、御社との擦り合わせにより最終決定いたします。

【目的・成果】

- クライアント等の聴き手に「望むアクションを喚起する」シナリオを作成できるようになる
- 聴き手に印象的なデリバリー（身振り・手振り）を実践できるようになる
- プレゼンテーションシート作成のポイント（ビジュアル・文章表現）を理解する
- 質疑応答を主導、コントロールできるようになる
- ビデオ撮影で自らを客観視し、今後の改善への道筋を作る

カリキュラム(7時間)

A M	<p>★オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 良いプレゼンテーションの条件とは【グループ討議】 <p>1 プレゼンテーション実施の背景と聴き手のニーズの整理</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 自分のゴールと相手のニーズの整理 ● クライアント等聴き手の知識、立場、バックグラウンドの整理 ● 注意すべきテクニカルタームのピックアップ <p style="text-align: right;">【グループ演習 or 個人ワークと発表】</p> <p>2 シナリオの基本構成と各段階毎の役割</p> <ul style="list-style-type: none"> ● プレゼンテーションにおける序論・本論・結論の役割 ● 本論の構成内容の検討 ● データ、オーソライズ等、根拠の見せ方と見せ所 (ロジカルシンキング的な考え方) ● シナリオチャート作成【グループ演習 or 個人ワークと発表】 <p>3 シートの見せ方・魅せ方</p> <ul style="list-style-type: none"> ● シートにおけるビジュアル、図表活用、文章表現 ● 興味を喚起するキーワード抽出とタイトルの付け方
P M	<p>4 内容とデリバリー（身振り、手振り、声等）のマッチング 【デリバリー簡易演習】</p> <p>5 質疑応答の進め方と留意点：質疑応答で相手を巻き込む</p> <p>6 総まとめ演習【個人ワークと発表】 ＜プレゼンテーション実践（ビデオ撮影）、フィードバック＞</p>

ネゴシエーション研修

1日版カリキュラム案

※日数、プログラムの項目、順番については、御社との擦り合わせにより最終決定いたします。

【目的・成果】

- 外部、主にクライアントとの合意形成のスキルを習得、実践できるようになる
- 相手ニーズや期待値をコントロールしながら合意点を導くことができるようになる
- 納得感ある根拠等により相手に違和感を残さない交渉術を実践できるようになる
- 「NO」が発生した時の対処方法を理解し、交渉の中にかこる障害を克服する方法を身につける
- 傾聴によるWIN・WINネゴを実践できるようになる
- ビデオ撮影で自らを客観視し、今後の改善への道筋を作る

カリキュラム(7時間)

A M	<p>★オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ●「両者が納得できる交渉を効率的に成立させるために、すべきこと」【グループ討議】 <p>1 競合情報と交渉相手の調査</p> <ul style="list-style-type: none"> ●競合情報：相手から聴くインタビュー術と一般情報 ●相手と自分の同等化：相手の弱み、当社のNOの影響力の検討 【グループ演習 or 個人ワークと発表】 <p>2 交渉ステップの実践</p> <ul style="list-style-type: none"> ●ポジショニング、プロポーザル、リフリーズ等の留意点 ●タイミングの選定 ●交渉優位と期待値コントロール ●情緒・感情面へのアプローチ 【ロールプレイ（ビデオ撮影）、フィードバック】
P M	<p>3 場と交渉のコントロール</p> <ul style="list-style-type: none"> ●交渉における「傾聴」の活用 ●WIN・WINのための状況・情報・意見交換 ●主導権を握る進め方と主導権の取り戻し方 ●相手がNOと言う理由、反論の仮説立てとコントロール ●条件の調整：各種のコントロール方法 <ul style="list-style-type: none"> ・非金銭的バターの交渉 ・印象・感覚値のイメージ調整 ・一般論・論証による証明 等 <p>【ロールプレイ（ビデオ撮影）、フィードバック】</p>

リーダーシップ開発研修 2日版カリキュラム案:1日目

※プログラムの項目、順番については、御社との擦り合わせにより最終決定いたします。

【目的・成果】

- 「リーダーシップ」の概念と本質を理解する
- リーダシップの発揮に必要な基本的（：将来の基盤で、汎用性の高い）スキルを理解し、習得する
- リーダーシップ発揮の基軸となるビジョン作り、問題等の概念化（コンセプチュアル）と対人巻き込みの両面のスキルを理解・習得する
- 現状のリーダーシップ発揮状況を振り返り、今後に向けパフォーマンスを改善、恒常化する
- 演習・ロールプレイの体感から自らを検証、客観視することで、今後の改善への道筋を作る

カリキュラム

1日目(時間例 9時～17時)

★オリエンテーション

- 「私が思う良いリーダーの特徴」【グループ討議】
- 1 リーダーシップ発揮に要求されるスキルの全体像
 - 「私たちが、今後、より要するスキルとは」【グループ討議】
 - マネジメント・リーダーシップに要するスキルの全体像
 - コンセプチュアルスキルとヒューマンスキルのバランス
 - リーダーシップ概論（リーダーシップ諸論の解説）
- 2 組織の問題解決
 - 経営環境から俯瞰する視点
 - 組織の問題発見から実行計画の構築へ
 - 業務の問題解決、育成の問題解決等の事例別の解決ポイント
【グループ討議：事例をケースにした解決方法の検討】
【グループ演習：組織的問題解決の実行計画書の作成】
- 3 ビジョンの構築と伝達
 - 組織への思い（「あるべき」と「ありたい」）を構築する
 - リーダーとして話す機会を活用するということ
 - 存在感あるリーダーとなるために、パフォーマンスのポイント
【ロールプレイ：所信表明演習】※ビデオ撮影
- 4 動機付け理論と概念
 - さまざまな動機付け理論
 - 面談やOJTによるモチベーション喚起
【ロールプレイ：あなたが悩みを聞いたとき】※ビデオ撮影

※2日目：後掲

リーダーシップ開発研修 2日版カリキュラム案:2日目

※プログラムの項目、順番については、御社との擦り合わせにより最終決定いたします。

カリキュラム	
2 日 目 (時 間 例 9 時 ~ 17 時)	5 リーダーシップにおける「指示」と「支援」の両立 ●支援型リーダーシップで鼓舞するテクニック ●支援型リーダーシップにおける傾聴の実践 【ロールプレイ：傾聴演習】※ビデオ撮影
	6 部下の性格・成熟度別の対応 ●部下の性格・成熟度を区分する方法 ●性格・成熟度別の対応のポイント 【ロールプレイ：ある特徴ある部下への対応】※ビデオ撮影
	7 組織の集合知形成の支援 ●メンバーが持つ潜在知を引き出すことの大切さ ●組織の集合知を引き出す推進役の役割 ●集合知を体系化するテクニック 【ロールプレイ：グループで会議を運営する】※ビデオ撮影
	8 研修の振り返りと自己の開発計画の作成 ●研修、演習等を通じての自己の強弱の理解 ●強みの伸長、弱みの解決のためのアクションプランの作成

以上

トレーナー候補

人材総合コンサルタント・研修トレーナー 眞下 仁(Hitoshi Mashimo)



都市銀行系クレジットカード会社で法務、財務部門勤務の後、外資系コンサルティングファーム、公認会計士系コンサルティングファームで組織・人事系コンサルティング及び各種研修トレーナーを行う。2003年 ヒューマンマネージコンサルティング(08年株式会社化、現、取締役)を開業。組織・人事コンサルタント、マネジメント、思考スキル、コミュニケーション等の研修トレーナーとして活動。

活動分野

＜能力開発系コンサルティング、トレーナー実績＞
問題解決、ファシリテーション、営業力、交渉力等 コミュニケーション・思考スキル研修トレーナー
リーダーシップ開発・マネジメント研修、考課者トレーニング等 各種階層別研修トレーナー
他、各企業様への能力開発体系の策定、エラーニング導入コンサルティング・コンテンツ開発等
＜ビジネス系コンサルティング実績＞
ビジネスプロセス改善コンサルティング 営業力・販売力、顧客満足向上コンサルティング コンピテンシーの作成 業績管理手法、システム改善コンサルティング 等

研修の特徴

コンサルティングの経験を活用し、各企業様の戦略やビジネス課題と直結した研修を行う。演習ケースの多くは、講師がコンサルティングの事例をもとに開発されたものを活用する。学習上の理解のしやすさはもとより、討議や演習を通じた、「気づき」と「実践への即効性」にも重点を置き、レクチャーに併せて、演習、フィードバック、交流促進により学習効果を高める手法を展開する。

主な実績企業様

- 日本能率協会様【公開講座】
- 日立技術研修所様（日立グループ全般研修機関）
- 第一生命保険様
- 住友スリーエム様
- 新日鉱ホールディングス様
- 味の素様
- 日本IBM様
- 東京スター銀行様
- 経済産業省様

等 他多数

当社では多数講師を揃え、各社様の多様なニーズにお応えいたしております。