

ニュークリエーション リーダーゼミ

[カリキュラム内容]



【ニュークリエーションリーダーゼミ】 カリキュラム内容

■ 【ニュークリエーションリーダーゼミ】カリキュラム内容(10回)

毎回学習する【自法学】と併せて、下記のような【ビジネススキル】学習を自身の性格傾向(COPデータ)と照らし合わせて体験学習(実技トレーニング)をしていただきます。

ゼミ開催回数10回、その10回のカリキュラムは以下の通りです。

1年目は、初級、2年目で中級、3年目で上級というように、少しずつ、そして確実にスキル学習をして身につけていくようなプログラムとなっております。

第1回 【メモの取り方】(初級)

第2回 【ノートの取り方】(初級)

第3回 【整理術】(初級)

第4回 【ファイル術】【情報収集の方法】(初級)

第5回 【計画の立て方】(初級)

第6回 【段取り術】(初級)

第7回 【報告、連絡、相談の仕組みづくり】(初級)

第8回 【世代間コミュニケーション術】(初級)

第9回 【プレゼンテーション術】(初級)

第10回 【報告書の作り方】(初級)



【ニュークリエーションリーダーゼミ】 何故こんなカリキュラムが必要なのか？

■ 第1回【メモの取り方】

私は、メモは仕事の入り口だと考えています。

上司やお客様、日々の仕事の中で、メモにして記録と記憶をする癖、習慣ができていない人が、仕事がかたかた増えてきたり、高度な業務を任せられるようになった時に仕事の基本である《書く》ということが上手くできないで伸び悩みをする人を今もたくさん見えています。

COPパーソナリティー分析で言うところの【秩序】【追従】が低い人は、特にこのメモを苦手としています。

何歳になっても、そしてどんな役職や業務を任せられても、キチッと仕事ができるようになるためにもう一度【メモの技術】を身につけて欲しいと思います

■ 第2回【ノートを取り方】

メモができる人でもノートを取り続けている人は稀です。

自分の能力や知識、そしてこれからの時代に必要とされる企画力や感性を発達させるためには、ノートを取ることを提唱致します。

基本は、自分の興味のあるテーマ、やるべきことについて、それぞれのノートをつけるようにしましょう。

ノートをつけ始めても最初の数ページ書いただけで、ノートはそのままになってもいいです。

またやり始める工夫を考えることができればいいのです。

自分自身の能力開発を楽しんで工夫しましょう。

ノートを取り続けることで【変化】【達成】、そして何より【持久】の力を高めてゆけます。



【ニュークリエーションリーダーゼミ】 何故こんなカリキュラムが必要なのか？

■ 第3回 【整理術】

一日の仕事の中で必要な情報、資料や書類を任意に取り出せる。

また、自分の気持ちを整える、考える時間を創り出して、創造的なアイデアをアウトプットするためには、机や引き出し、パソコンのデスクトップだけではなく、【頭の整理】【気持ちの整理】【時間の整理】の方法が必要です。

【頭の整理】ができると、比較的優先順位を早くつけることができ、あれこれ迷わなくなります。

【気持ちの整理】ができると、仕事にもプライベートにも前向きな気持ちが出てくるようになります。

【時間の整理】ができると、ビジネスマンとして基本が整ってくるようになります。

■ 第4回 【ファイル術】【情報収集の方法】

整理、整頓ができたからといって、自分のビジネススキルが向上するとは限りません。

今の処理能力が維持されるだけで、これからの時代に求められる、これまでにない発想力や最もマーケットに求められる創造的な思考や独創的なアイデアを創り出せる脳にはなりません。

ここで言うファイル術、情報収集能力の方法は、

積み上げてゆけば手に入るというものではなく、もっとも創り出すことの難しい

いわゆる“感性”を育てる・育成するためのメソッド・方法です。

COPパーソナリティー分析で言うところの

【変化】【顕示】の志向性を高め、なおかつ感性というものを手に入れるための

努力の方法を継続【持久】するためのノウハウを学んでいただきたいと思います。



【ニュークリエーションリーダーゼミ】 何故こんなカリキュラムが必要なのか？

■ 第5回 【計画の立て方】

計画は、知性、感性、情緒の3つの視点から考えて計画を立てることを推奨しています。
これからの世の中で楽しく元気に暮らしてゆくためには、
プライベートとビジネスをバランスよく両立させる必要があります。
計画は、まさに【秩序】の力をつけるためのもの
学校では教えてくれなかった心理の世界を学習しながら計画を立てる訓練を学んでください。



■ 第6回 【段取り術】

仕事をスムーズに進められる人は、いわゆるところの段取り術(事前準備)ができています。
学ぶことで自分を上空1000mから見下ろせることができるようになる。
そして、過去の自分、未来の自分を見渡すことができれば、自ずと明日のために
今日やるべきこともはっきりと分かってきます。
仕事に追っかけられている人には、段取り術は必須のビジネススキルです。
まずは、未来をイメージして、そこから今の自分、そして関係する人々に指示できるよう
なるための方法を学習しましょう。
自ずと【他者認知】【養護】の必要性も見えてくるでしょう。



【ニュークリエーションリーダーゼミ】 何故こんなカリキュラムが必要なのか？

■ 第7回 【報告、連絡、相談の仕組みづくり】

今、組織の中で一番問題になっていることは、誰も口に出して言わない(言えない)本音の報告が、縦に伸びきった組織の中では、上(上層部)に上がっていけない。

また、その情報伝達できない状況にあることの解決策を誰も考えていないし、取り組もうとも思っていない。

そんな建前だけの報告が上がっているという状況(建前でしか報告が上がってこない状況)がどんな会社にも蔓延している。

成果至上主義の行き着いたところは、現場のことを誰も知らないという状況。

どうしてそんなことになったのか？を考えて、ビジネスマンの姿、さらには、一緒に働く人たちのためにあるべき姿を取り戻すための心掛けが必要である。

そして、【報告、連絡、相談】という情報流通の新しい取り組み(仕組み)を一緒に考えたい。

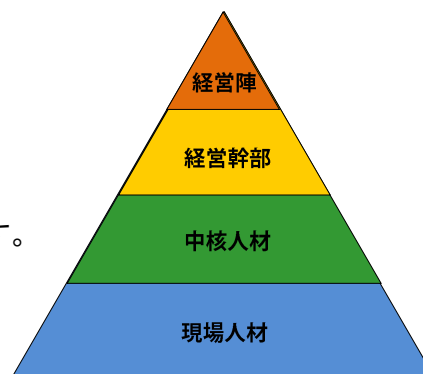
それは、その答えを自分達で出すということでもある。

■ 第8回 【世代間コミュニケーション術】

世代的にはそれぞれ育ってきた時代背景が違います。そのため、価値観や何のために仕事をするのか？などといった志向性は全く異なります。

基本は、自分の考えや価値観、ものさしを人に押し付けることなく、相手の身になって考える【他者認知】の力を身に付けることから学習を始めます。

コミュニケーションという言葉の意味は、単に「話をする」というレベルではなく“人間関係”を創り出す次元にまで高めるということです。



【ニュークリエーションリーダーゼミ】 何故こんなカリキュラムが必要なのか？

■ 第9回 【プレゼンテーション術】

プレゼンテーションとは自分が話をする事で、自分のアイデアや考えをストーリーにして喋るという風に考えている人が多い。

これは私の考えだが、プレゼンテーションの本質は、

自分が相手(対象者)の鏡となってあれこれ質問を深く掘り下げてゆくことで、

その中で相手に何かしらの気づきを与えると考えている。

相手の想いや迷い、本人も気づいていない深層心理の領域まで深く話し合いができるようになることこそプレゼンテーションの本質だということを理解していただきたい。

そのためにも、自分自身の【達成】目標を一つずつ立てて成し遂げる訓練が必要である。

■ 第10回 【報告書の作り方】

報告書はある意味一枚の企画書だと言っていい。

[報告]を文章によって書き表すことで、自分自身の考えをはっきりと自覚することができるようになる。

報告書という形にして、自分の考えをまとめる作業をすることで、脳を鍛えることもできる。

身体の筋肉と同じように、常に頭を動かす(脳を使う)ことを日常の癖にしましょう。

そして、【秩序】と【追従】の意識を高めるためにも、

何かに取り組んだら、必ず報告をするサイクルを創り出すことを始めましょう。



【ニュークリエーションリーダーゼミ】

■補足説明

【ニュークリエーションゼミ】のカリキュラムのベースは「自分学」です。

受講生は全員COPパーソナリティー分析を受けていただいて、自分自身の性格傾向を知るところから自分のあるべき姿を見つけてゆくためのトレーニングが始まります。

同時に何かを成し遂げるためには、たとえば「メモをする」「情報を整理する」「報連相」が出来るようになるなどといった基本的なスキルを身につけなくてはなりません。

私はこれまで50冊以上、ビジネスマンやクリエイターの人のための本を書きました。

そのうち出版できたのは20冊です。出版されていない本(原稿)は書店には並びませんが、いずれも“役に立つ”ものだと思います。

これらの私の考えたノウハウ(書き溜めてきたこと)や技術などを、【ニュークリエーションリーダーゼミ】のカリキュラム(10項目)に沿って、受講者の方々にお伝えしたいと思います。

ご自身の性格傾向(数値データ)と照らし合わせ、自分が延ばさなければならない事、あるいは薄々気づいているウィークポイント(弱み)を強化する事にも取り組んでほしいと思います。

心配はいりません。私も20代や30代の頃、このカリキュラムの10項目は全く出来ていませんでした。しかし、出来ていなかったからこそ、たくさんの方々の方法を手に入れる事が出来たのです。実践する事を前提に様々なスキルをわかりやすくお伝えします。

【今の時代に求められる幹部の能力】

昭和の時代、営業成績が優秀な人が営業部長になり、営業先の関係性を保つために営業部門の責任者、そして役員になり、幹部として経営に関して発言する事ができました。そして経営にとって最も重い“人事権”さえも行使できました。

しかし時代は変わり、新しい市場活動を実践するためには、例えば営業部門において最も大きな営業成績を上げただけでは、その責任者や幹部とは成り得ないと私は思います。

組織にとってはそれだけ売り上げを上げるのですから有り難い事ではありますが、逆にその人材が病気になるとか、何かしらの原因で退職したとしたら、その影響は大きいのではないのでしょうか。

補填や補充は大問題となります。結論を言えば、これからの時代の経営幹部は、

○経営計画はメンバーや部門の人材と話し合っって創り出す。

○経営指数を把握して営業活動のプロモーション活動を立案する。

○何より部門のメンバーのケアができて定着率を上げる。

○部員1人1人に対してそれぞれの能力や志向性、性格傾向を見極めて育てる。

○会社の業績や売り上げ予測などを見越して、新しい方法をチームで考案して営業活動を実践する。

○資金繰りまで把握して売上数字を立ててゆく。

そういったことを考えられる人材こそ、これからのチームリーダーだと考えます。

そんな新しいリーダーの育成をするために【ニュークリエーションリーダーゼミ】は始まります。

