

エグゼクティブリーダー育成塾

『経営の設計学』 2015年春コース ・ 2015年秋コース

春学期 2015年5～7月 隔週全7回

第1部: 価値創造プロジェクトのマネジメント / チームビルディング実践演習①

第2部: リーダーシップと人材育成 / チームビルディング実践演習②

秋学期 2015年10～翌1月隔週 全7回

第1部: ビッグデータによる全体最適経営 / 実践「戦略的プレゼンテーション」①

第2部: 組織マネジメントとチームワーク / 実践「戦略的プレゼンテーション」②

第1部 17:30-19:00

第2部 19:15-20:45

休憩軽食 19:00-19:15

参加方法: 春学期・秋学期通期、春学期のみ、
秋学期のみのご参加も可能です。
カリキュラムは、春学期、秋学期それぞれ独立して
います。

講師 宮田 秀明

東京大学名誉教授

社会システムデザイン(株)社長

(株)東日本未来都市研究会代表理事

アスクール(株)取締役

二階堂 忠春

(株)日本NLP能力開発協会 代表理事

デジタルハリウッド大学院客員教授

東北福祉大学 特任准教授

未来を拓くリーダーを育成します。
価値を生み出す正しい仕事の方法を
獲得していただきます。
正しい仕事の方法は職種によらず
共通のものです。
リーダーになるためのマネジメント法を
学びます。

エグゼクティブリーダー育成塾 「経営の設計学」目次

塾「経営の設計学」の狙い	1
講師紹介	3
内容とカリキュラム	
春学期 第1部 価値創造のプロジェクトのマネジメント／ チームビルディング実践演習①	5
第2部 リーダーシップと人材育成／ チームビルディング実践演習②	6
秋学期 第1部 ビッグデータによる全体最適経営／ 実践「戦略的プレゼンテーション」①	7
第2部 組織マネジメントとチームワーク チームビルディング実践演習②	8
学ぶことと効果	9
スケジュール	10
対象者	10
参加費とお支払方法	11
参加お申し込み方法	12
お問い合わせ先	12
申込書	別添

隔週7回一回1時間半の講義と議論で構成されるコースが4つあります。秋・春学期各2コース。
秋・春学期全4コースの履修を基本としますが、秋学期、春学期どちらか2コースだけを履修しても構いません。
秋・春学期全4コースの授業料は48万円です。秋・春学期の授業料は各学期24万円です。
各コースの定員は15～20名です。
東京都心で開講します。詳細は以下の頁をご参照ください。

講師紹介

宮田 秀明(みやたひであき)

東京大学名誉教授 社会システムデザイン(株)社長
アスクル(株)取締役 ECマーケティングラボ エグゼクティブプロデューサー

松山市出身、1948年生まれ。1972年東京大学工学系大学院修士課程修了。石川島播磨重工業(株)を経て東京大学に勤務。1978年工学博士。大学院工学系研究科システム創成学専攻を担当する。1994年より、同教授。2012年より「社会システムデザイン株式会社」代表取締役社長。東京大学名誉教授。

World Innovation Foundationフェロー。2010年より「一般社団法人二次電池社会システム研究会」代表理事。2011年より「東日本環境未来都市研究会」代表理事。2014年よりアスクル(株)取締役。2011年日本学士院賞・恩賜賞を授与される。

コンピューターサイエンス(CFD)、船舶システム開発、流体力学、技術マネジメント、経営システム工学、サービス科学(ビッグデータ)、社会システム工学、プロジェクトマネジメント等を専門としている。多数の民間技術開発プロジェクトを主導し、ニッポンチャレンジ・アメリカズカップのテクニカル・ディレクターも努めた。システム創成学科の設立、東大MOTなどの教育改革にも携わる。

著書に「シリーズ数値流体力学」(共編共著、東京大学出版会)、「アメリカズ・カップ」(岩波書店、岩波科学ライブラリー)、「アメリカズカップのテクノロジー」(東京大学出版会)、「プロジェクトマネジメントで克つ」(日経BP)、「理系の経営学」(日経BP)、「仕事のやり方間違えてます」(祥伝社)などがある。2006年から2012年まで日経ビジネスオンラインに「経営の設計学」記事288編を執筆した。



講師紹介 二階堂 忠春（にかいどう ただはる）

一般社団法人日本NLP能力開発協会 代表理事
デジタルハリウッド大学院 客員教授 / 東北福祉大学 特任准教授



1969年仙台市生まれ。東北大学法学部卒業、南カリフォルニア大学経営大学院修士(MBA)。
2009年、米国紙「ニューヨーク・タイムズ」にコミュニケーションの専門家として紹介される。
現在、プレゼンテーション、チームマネジメント、リーダーシップ、交渉・セールス等のコミュニケーション技術をテーマに、全国各地で講演・研修を実施。JMA(日本能率協会)、及び米国NLP協会資格認定プログラムの講師を務めるほか、企業・団体・学校法人向けの研修・講演の実績多数。
東北福祉大学では総合マネジメント学部の特任准教授(非常勤)、またデジタルハリウッド大学院では社会人向けに実践心理学(NLP・EQ・TA等)を応用した「プロデューサー人材」の能力開発を担当。

資格： 米国NLP協会認定トレーナー / 米国NLPカリフォルニア研究所「公認NLPコーチ」/
EQ公認プロファイラー / 日本交流分析(TA)学会正会員

著書：『聞き手を熱狂させる！戦略的話術 ～オバマに学ぶNLPプレゼンテーション』(廣済堂出版)
TV出演： 各界の著名人や首脳クラスのプレゼンテーションやコミュニケーションに関する取材を受け、これまでNHK、フジテレビ、日本テレビ、テレビ朝日等のメディアに出演。

価値創造のマネジメント

プロジェクトマネジメントを学ぶ。プロジェクトには定型的なものとは創造的なものがある。前者も大切だが、大きな価値創造は後者によって行われる。大変難しいことだが、新しい商品の開発や、新しいビジネスモデルの獲得は、このようなプロジェクトによって達成される。社会と自然の正しい理解はスタート点である。社会も自然も複雑で非線形である。リーマンショックや東日本大震災は最も非線形なもの例である。ビジネスでは例えば顧客満足度もやはり同じである。これまでの思い込みを捨て、正しい創造のプロセスを回していくことができるようにしよう。創造のプロセスは現場を知り、ビジョンを持つことから始まるが、正しいコンセプトを獲得し、具体的なモデルに落とし込んでいく。間違っただけで成功することはない。ソリューションの段階より上流が大切なのだ。時間軸が伸びてしまった日本では、時間軸を縮めることは目の前の課題である。競争に勝たねばならないからだ。

5月21日 第一回 社会・自然を理解する(思い込みの怖さ)

5月28日 第二回 創造のプロセス

6月11日 第三回 コンセプトとモデル

6月25日 第四回 ゼロベース思考と感動

7月 9日 第五回 時間軸管理

チームビルディング実践演習①

チームビルディングとコミュニケーションのスキルを演習を通して学ぶ。リーダーがメンバーのモチベーションを高め成長させるために必要な自己理解・他者理解を体験し、実践心理学に基づく「現場ですぐに使える」スキルと考え方を習得する。

7月23日 第六回 信頼と共感を呼ぶチームのコミュニケーション

7月30日 第七回 チームメンバーの意識を変える思考フレーム

リーダーシップと人材育成

国の成長も、企業の成長も、人材が成長して達成される。社員が成長していないのに、企業が成長しているとしたら、それはバブルでしかない。人材育成はすべての組織の最優先課題である。企業は業績によらず、人材育成と設備投資と研究開発を仕事である。リーダーシップは組織を構成するメンバーに120%の力を発揮させるような力だ。これを可能にするためには、リーダーは何をすればいいのだろうか？もちろんリーダーが相応の構想力や先見力を養っておかなければ、組織を間違った方向に向かわせてしまう。構想力はたくさんの現場プロジェクトの実践から養われてくる。いつまでも謙虚な気持ちを持ち、常に努力を怠らず、挑戦を繰り返していきたい。

5月21日 第一回 人材育成の大切さ

5月28日 第二回 リーダーシップとは

6月11日 第三回 リーダーに必要な構想力

6月25日 第四回 リーダーに必要な変える力

7月 9日 第五回 現場とビジョンの大切さ / いつまでも青ニ才でいる成長力

チームビルディング実践演習②

チームビルディングとコミュニケーションのスキルを演習を通して学ぶ。リーダーがメンバーのモチベーションを高め成長させるために必要な自己理解・他者理解を体験し、実践心理学に基づく「現場ですぐに使える」スキルと考え方を習得する。 ◆事前に「コミュニケーション特性検査」(ご自身のコミュニケーション傾向を測る検査)をWebで受検いただきます。 [受検時間は15分程]

7月23日 第六回 多様性あるチームメンバーとの自己理解・他者理解(検査結果フィードバック)

7月30日 第七回 組織とチームの活性化のために

ビッグデータによる全体最適経営

経営とはたくさんの方程式を同時に解くことだ。しかもそれらの方程式の多くは解けない時間発展型の微分方程式のようだ。予想しない結果が次々あらわれたりする。これまでの経営は、難しい方程式が分からないままに、アナログの経験と目の前の数字によって、アドホックに行っている場合が多かった。そうするより仕方なかったのだ。しかし本当はコンピューターの進歩によって、複雑な方程式が分からないままでも、経営データを総合的に集めて、デジタル演算することによって、結果的に微分方程式を解いていることにできるのだ。これは大変難しいことのようにだが、工学の世界と違って、演算のほとんどは足し算引き算だから、答えは確実に導き出せる。情報統合(ビッグデータ)と未来予測によって、全体最適を実現するのだ。たくさんの具体例によって、この難しいテーマが実はあたりまえのことであることを理解してもらおう。この理解はすべてのビジネスマンにとって最強の武器になることは間違いない。

- 10月15日 第一回 デジタルが複雑非線形問題を解く
- 10月29日 第二回 全体最適システム
- 11月26日 第四回 システムのストラクチャーとメカニズム
- 12月10日 第五回 経営シミュレーターと未来予測(製造業のケース)
- 1月28日 第七回 経営とIT(物流・小売業のケース)

実践「戦略的プレゼンテーション」①

優れたプレゼンの構造を分析し、聞き手の心を動かすメカニズムがどう働いているかを理解し実践する。また、通常の話し方・プレゼンセミナーではあまり伝えられない、実践心理学を活用した自分の状態管理のノウハウを学び、自信を持ってプレゼンに臨むことができるようになるスキルを習得する。

- 11月12日 第三回 自分の話し方を知り、状態を整える
- 1月14日 第六回 優れたプレゼンに学ぶ「心を動かす話し方」とは

組織マネジメントとチームワーク

間違っただけで行ったプロジェクトは確実に失敗する。同じように、間違っただけで取り組んだ仕事は失敗するか、とんでもない苦勞を味わうことになる。組織の作り方とチームワークは経営にとって最も大切なことだ。人を生かす、人に最高出力をだしてもらおう方法でもある。いかに人が力を発揮できないでいるか、悪い例が日本中に蔓延している。大企業ほどそんな例が多い。人が作る組織構造は行う仕事、プロジェクトによって違う。チーム構造はチームの行うべき機能によって違う。前半では、組織マネジメントの基本を学ぶ。後半では1995年にアメリカズカップヨットレースで勝利したチームニュージーランドのプロジェクトのキーになったチームワークを経営的に学ぶ。TeamThinkは材料に使う本である。講師も同じ体験をしたので、世界一になるという最も難しい仕事をベースに、組織マネジメントとチームワークの要諦を学習する。

10月15日 第一回 プロジェクト、ビジョナリーモデルとルール

10月29日 第二回 組織マネジメントに必要なこと

11月26日 第四回 チーム構造

12月10日 第五回 正しい運営法

1月28日 第七回 リーダーシップ(信頼と動機づけ)

実践「戦略的プレゼンテーション」②

優れたプレゼンの構造を分析し、聞き手の心を動かすメカニズムがどう働いているかを理解し実践する。また、通常の話し方・プレゼンセミナーではあまり伝えられない、実践心理学を活用した自分の状態管理のノウハウを学び、自信を持ってプレゼンに臨むことができるようになるスキルを習得する。

11月12日 第三回 分かりやすく伝える、説明力を鍛える

1月14日 第六回 ストーリーを語る

春学期

第1部:価値創造のプロジェクトマネジメント

1. 学ぶもの

価値創造、新しいビジネスモデルの獲得は如何にすべきか。そのためのプロジェクトマネジメントを学ぶ。社会も自然も経営も複雑で非線形である。現場を知り、創造のプロセスを如何に回すかを学ぶ。

2. 自社でどう活用するか

・新商品・新ビジネスモデルの創造 ・中長期経営企画の作成 ・新規事業の運営

第2部:リーダーシップと人材育成

1. 学ぶもの

リーダーシップの力、正しいリーダーシップのあり方を学ぶ。リーダーを育てることがリーダーの仕事である。メンバーに120%の力を発揮させるにはリーダーは何をすればよいのだろうか。

2. 自社でどう活用するか

・正しいリーダーの育成 ・プロジェクト・組織の正しい運営 ・顧客満足度と社員満足度を高める

秋学期

第1部:ビッグデータによる全体最適経営

1. 学ぶもの

これまでの経営は、アナログの経験と目の前の数字によってアドホックに行われてきた。経営データを総合的に集めて、デジタル演算することによって複雑、非線形な事象を解く。情報統合(ビッグデータ)と未来予測によって、全体最適を実現する。その最強の武器を習得する。

2. 自社でどう活用するか

・中長期経営計画の正確な立案 ・ロスのない製造・物流・販売計画の立案・実施 ・全体最適経営システムの構築

第2部:組織マネジメントとチームワーク

1. 学ぶもの

間違ったチームで取り組んだ仕事は失敗するか、とんでもない苦勞をする。組織の作り方とチームワークは経営にとって最も大切なことである。人が力を発揮できる組織の作り方、運営法を学ぶ。チーム構造は、仕事、プロジェクト、創造性の程度によって違う。組織マネジメントの基本と実践を学ぶ。

2. 自社でどう活用するか

・組織編制と運用法 ・様々なミッションと適切なチームの作り方

春学期

第1部・第2部： チームビルディング実践演習①・②

1. セミナーのねらい

- ・思いが伝わる相手と伝わらない相手がいる
- ・大事な情報や悪い情報が上がってこない
- ・会社の方針が現場の反発にあう
- ・部門間の連携がとれない
- ・現場のモチベーションが下がっている etc.

昨今、さまざまなバックグラウンドや価値観を持った人材が増えている中、多様性あるメンバーとの関わり方に苦慮し、上記のような課題意識を持たれるチームリーダーが増えている。このような環境において、チームリーダーは異なる価値観を持つメンバーを、共有する目標やゴールに向けて巻き込み支援していくノウハウを持つ必要がある。そしてその基本は、メンバーの意欲と能力を高めるコミュニケーションスキルにある。

本セミナーでは、リーダーがメンバーのモチベーションを高め成長させるために必要な自己理解・他者理解を体験し、実践心理学NLPに基づく「現場ですぐに使える」スキルと考え方を学ぶ。

◆事前に「コミュニケーション特性検査」(ご自身のコミュニケーション傾向を測る検査)をWebで受検いただきます。

[受検時間は15分程]

2. 自社でどう活用するか

- ・組織におけるチームマネジメント
- ・メンバーのモチベーションアップ
- ・コミュニケーションギャップの克服

秋学期

第1部・第2部： 実践「戦略的プレゼンテーション」①・②

1. セミナーのねらい

昨今、大人数の前で堂々としたプレゼンテーションを成功させ、生き生きと輝いている人達をTV等のメディアで見る機会が増えてきた。「自分もあのように自信を持って、自分の思いを言葉にして伝えたい」と思われる方も多いのではないだろうか。本セミナーは、実践的な心理学を活用することで、通常の話し方・プレゼンセミナーではあまり伝えられない、自分の状態を整えるノウハウを学び、自信を持ってプレゼンに臨むことができるようになるスキルを習得する。また、2020年の東京招致プレゼンやオバマ大統領演説など優れたプレゼンの構造を分析し、聞き手の心を動かすメカニズムがどう働いているかを理解し実践する機会を持つ。このセミナーを通じて、あなたの話し方・プレゼンテーションに対する見方を変え、より良い話し手になるためのすぐに使えるスキルとノウハウを伝授する。

2. 自社でどう活用するか

- ・企画提案やプロジェクト報告等のプレゼン
- ・コンペ等の営業プレゼン
- ・リーダーから部下への業務伝達
- ・チームメンバーへのビジョンの浸透
- ・その他、社内外におけるプレゼンテーション

対象者

対象者

- ・職種を問わず向上心があり将来会社の中核を担う人材
- ・3～10年の職務経験のある方
- ・研究部門、事業部門、スタッフ部門、営業部門等各部門を担う人材
- ・役員、部門長、部課長、管理職を目指す方、次代を担うキーマン
- ・改革意識と責任感のある志の高い人

募集人数

各コース15人～20人まで
(10人以下は開講しない場合もあります。)

塾の進め方

- ・少数対面塾
- ・普通のセミナーでは伝えられない考え方、手法を指導します。
- ・参加者にプレゼンをしていただき、その課題に対応策を講師が指導します。

募集期間

2015年1月～3月末日
2015年9月30日(秋学期)

参加費と支払方法

春学期

- 第1部 価値創造プロジェクト(全7回)
- 第2部 リーダーシップと人材育成(全7回)

秋学期

- 第1部 ビッグデータによる全体最適経営(全7回)
- 第2部 組織マネジメント(全7回)

参加費

参加費:春学期24万円、秋学期24万円

全春・秋学期参加費:48万円

(上記金額は消費税は含まれていません)

秋学期、春学期を全受講していただくことを基本とします。

秋学期、春学期どちらかのみ受講も構いません。

支払方法

参加申込時:参加費一括:48万円

春学期参加申込時3月末日:春学期分24万円

秋学期参加申込時翌8月末日:秋学期分24万円

振込先 三井住友銀行 多摩センター店 普通預金

口座名義 一般社団法人強いリーダー育成研究会

口座番号 1024064

参加申し込み方法

- ・末尾の参加申込書でお願いします。
- ・当法人の下記ホームページから申込書をダウンロードしてもできます。
- ・下記メールアドレス宛にメール添付でお申し込みもいただけます。
- ・下記アドレス宛にファックスでもお申込みいただけます。

お問い合わせ

一般社団法人強いリーダー育成研究会
事務局

〒206-0033 東京都多摩市落合2-38-410

TEL 042-339-2678 FAX 042-372-8980

E-mail contact@tlik-jp.org

URL <http://www.tlik-jp.org>