

社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

平成30年11月5日

INDEX

- 1～3 石田氏の学ぶ習慣の解説
- 4、樺澤氏の学びをアウトプットに変える
- 5、佐々木氏の「3か月の使い方」
- 6、長谷川の学びの習慣とアウトプット
- 7～11、有志の学びの習慣とアウトプット
- 12、参加者各位の学びの紹介、個人コーチ

人材育成コンサルタント

BCS認定プロフェッショナルビジネスコーチ

NPO法人 E-OJISAN 理事

長谷川 忠捷

No. 1

社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

- 1、石田淳氏の「学ぶ習慣」とは、なぜ学び続ける必要があるか No.

2 「40歳を過ぎても会社に必要とされる人になるため学ぶ技術」 一部抜粋	Yes,	No,
1、変化の激しいビジネススキルのリニューアルに取り組んでいるか		
2、出来る職務が複数あるか問われる時代に、複数あるか		
3、学ぶ目的を正しく明確にしているか		
4、学ぶ目標を具体的に立てているか		
5、学ぶ目標の修得状況を絶えずチェックしているか		
6、スモールゴールを用意し、達成した際は褒美を準備しているか		
7、時にはスマホから離れているか		
8、学ぶ内容をすぐに取り出せる状態にしている		
9、継続できる場所、サポーターを確保しているか		
10、学んだ内容をアウトプットしているか1		

社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

2、石田淳氏の学ぶステップ 1)目的設定

No. 3

目的見極めシートで「学ぶこと」と「学ばないこと」を見極める 参考例

これまでやってきた業務	身についたスキル
法人営業(含む海外代理店)月20件 ・既存顧客のPR企画・新製品の開発	・顧客(含む海外)ニーズ把握力、提案力 ・新製品開発推進プロジェクト遂行力
上司、同僚、知人からの評価、評判等 実績上げ評価できる。ただ後輩の育成が課題	クロージングまでの粘り強い動く姿勢 関係部とのコーディネート力は抜群
今後やりたい、やるべき業務	今後必要なスキル
新製品の開発、新顧客先(含む海外)開拓及び 顧客ニーズ把握と新製品開発への連動	・代理店(含む海外との従来以上のニーズ把握、提案力 ・英語力
学びの対象と目的	手段と数値目標
例:国内外営業所、代理店との顧客ニーズと新製品開拓ニーズのリストアップ化	・国内外営業所、代理店との連絡会議定着 ・海外営業のためTOEIC650習得

社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

3、石田氏の学ぶステップ 1)目的 2)目標設定 3)行動設計 4)検証 例 No. 4

目的	目標	行動設計	検証(注;出来た日は○、出来ない×)
・国内外営業所、代理店との顧客ニーズと新製品開拓	・国内外営業所、代理店との連絡会議定着	・国内外営業所、代理店との連絡会議の準備・実施の年間スケジュール化	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31
海外進出にも対応できる英語力習得	英語TOEIC 650	通勤時間&昼休に英文読破 &英単語記憶	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31

社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

4、「学びを結果に変えるアウトプット大全」:(樺澤 紫苑著) 抜粋 No. 5

1)アウトプットの原則

- ・現実や成長はアウトプットでしか変わらない→インプットとアウトプットの黄金比率は3:7
- ・2週間に3回使った情報は、長期記憶される
- ・成果を必ずフィードバックし、次の成長につなげる

2)アウトプットの具体的内容—①話す

- ・)昨日の出来事を前向に話す ・目を見て ・挨拶 ・質問は学びの方向だ

②書く

- ・書くと脳が活性化する、手で書き、本への書き込みが学びの軌跡、
- ・資料を多読し数多く書き出す ・気づきのメモ ・TO, DOリスト作成
- ・議事録をホワイトボードで纏め、要約 ・企画書作成 ・図解の活用他

③行動力

- ・行動する ・教える ・チャレンジする ・楽しむ ・リードする ・笑う ・褒める ・運動する他

3)アウトプット力を高めるトレーニング法

- ・日記を書く ・健康を記録 ・読書感想を書く ・SNSに書く ・情報発信 ・ブログ書く等

社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

5、佐々木大輔氏の主張 著書「3か月の使い方人生は変わる」 一部抜粋 No. 6

- 1) 3か月で1つのテーマに取り組むー成功体験は3か月で作ることができる
- 2) ワクワクしないと続かない
- 3) 皆がやらないことで価値があることをやる
- 4) 目標は自分がコントロールできること
- 5) どんな条件より人を動かすのはストーリー
- 6) わかりやすく書くと、意志の疎通が速くなる
- 7) 無理なく続けられるペース配分にする
- 8) プランは行動レベルまで具体的に落とし込む
- 9) 成功はアウトプットしないと始まらない
- 10) スケジュールやアウトプットを振り返る時間も必要



社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

6、長谷川の学びの習慣とアウトプット

No. 7

学びの習慣 →	アウトプット
①読書毎週2冊、新聞2誌	・企業のミドル層スキル研修他他
②企業研修で職場の生の問題把握	・事例集を作成、企業研修に活用
③シニア2NDライフ実情調査	・2NDライフセミナー他
④コーチング他勉強会、毎月4か所、	・企業ミドル支援、他
⑤NPO他情報交歓会 2～3回/月	・「社員活性化」セミナー他
⑥地域コミュニティ情報連絡会	・地区活性化プロジェクト応援他
⑦コーラス、テニス、囲碁	・発表会、交流試合他
⑧世情のトレンド、関心事等取材	・ブログ配信(毎日)
今後 ⑨シニアの居場所づくり調査	・資料作成、2NDライフセミナーへ

社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

7、有識者の事例 Y氏

No. 8

学びの習慣	→	アウトプット
1、企業経営の課題把握		1-1 人材育成他の視点から経営者に個別に指導、アドバイス 1-2 共通点はセミナーの形式で関係者に解決指導、セミナーも開催
2、新聞、読書		上記1-1, 1-2に反映活かす他
3、コーチングの研究		企業のミドル他へ有効例他を指導活用他
4、上記1, 2, 3の活動内容の精査		上記1, 2, 3の活動を基本に情報収集し有益なエッセンスをブログ編集し、毎週月曜日に幅広い関係者に配信

社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

8、有識者の事例 H氏

No. 9

学びの習慣 →	アウトプット
1、グローバルな企業経営の課題把握	1経営者の役目は、「正しい事を実行する事」。マネージャーの役目は、「正しく実行する事」。経営課題とマネジメント課題を混同しないように、機会あるごとにアドバイスを行う
2、海外有名企業の訪問、調査	個々の会社の企業文化はどの様にして作られたのかを学び、社内で共有化する
3、新聞(含む海外版)、読書	色んな業界のトレンドを学び、関係者とOpen Discussionをする
4、コーチングの研究	コーチングの中で出てくる「課題」の95%は人間関係。クライアントとのコーチングに生かす。コーチとして自分が成長しなければならない事を、継続的に認識する
5、美術館めぐり	自己の感性の豊かさ他の醸成
6、おまけ	上記1~5の活動を基本に情報収集し有益なエッセンスをフェイスブックで発信

社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

9、有識者の事例 Y氏

NO,10

◆アウトプット

- ・理想のライフワーク、わくわくする生活
- ・セミナー講師、ライフコーチとなる
- ・自分を動かし人を動かす方法の本の出版
- ・今後の人生で教えられるものが欲しい
- ・人と組織の活かし方
- ・人を動かす方法
- ・上記を伝えるために
- ・組織活性化の研究会、メルマガの配信
- ・社内メルマガ配信、現場支援
- ・海外旅行で現地の人と会話を楽しみたい
- ・妻との大切な時間を過ごしたい

→ ◆インプット

それを実現するためにインプット

→ ・セミナーでの勉強

・コーチングの勉強

→ ・読書、社内事例の観察分析

→ ・同上

→ ・英会話

→ ・旅行、記念日のお祝い、花のプレゼント

社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

10、参加各位の学ぶ習慣とアウトプット 有識者の事例 T氏 No. 11

※経緯

- ・ 私は15年前に銀行から私立の中高一貫校に事務長として出向、1年後に転籍。
- ・ 学校経営全般に関わることになり、生き残りの為の学校改革を断行。
- ・ 学校改革の本丸は何と言っても「教育改革」であり、「良い大学へ行く為の教育」から「生徒達が将来、経済的・社会的に自立果たす為の教育(キャリア教育)」改革
- ・ キャリア教育を構築する為に必要な知識・スキル・ツールとして、コーチング、キャリアカウンセリング、教育カウンセリング(心理学)、キャリア教育コーディネーター、ドリームマップ等の資格を取得。
- ・ 他、経営者、指導者としての教養として、人間学、歴史、哲学、政治、経済等の本の読破。

※現在活用している場面

- 1、生徒との大学入試や就職試験の為の面接指導。
- 2、クライアントとのコーチングやカウンセリング。(現在クライアント10名、一人当たり2週間に1回セッション)
- 3、人材育成塾「洗心至誠塾」でのワークショップ(毎月勉強会開催)。コーチングだけとか、カウンセリングだけといった単独活用ではなく、いろいろな知識、スキル、ツールを場面に応じて複数織り交ぜて使い分けるといった形で活用中。

社員を活性化する

頼れるリーダーになるため学ぶ習慣をどうつけるか

11、「学ぶ習慣とアウトプット」のコーチングを受けまとめる

No. 12

目的 : 「学ぶ習慣とアウトプット」の個人コーチ(フィードフォワード)及びアドバイス受け確立する

Step 1 : 各位は別紙「学ぶ習慣とアウトプット」に所定事項を記入

7分

Step 2 : コーチングの相手を決め成し、コーチ役、クライアント役を決定

2分

Step 3 : 今後、どう展開するかフィードフォワードのコーチング及びアドバイスを受ける

10分

Q1 : 最近の取り組みはどうですか

Q2 : 今後、どうしたいですか

Q3 : もっと先はどうしたいですか



Step 4 : 第2組 同上 (役割交替)

10分

Step 5 : 終了後、相互の感想を交換する

3分

Step 6 : 各位が取り組む「学ぶ習慣とアウトプット」中から1つをポストイットに
記入し事務局へ提出

3分

計約35分