



カリスマ経営トップが
御社の課長を
直接指導!

はじめて部下をもつあなたへ

エムツー

課長学子M2

マスターコース

ちょう いちねん
長の一念で組織は決まる！

全10回開催

2017年

2017

4月 27

日木

2017年度受講者募集中！

2018

1月 17 日水まで

M2受講対象者



M2開講にあたって

ちょう いちねん
長の一念で組織は決まる！

組織は“長”で決まります。魚は頭から腐ります。

課なら課長、部なら部長、社なら社長。長として立つ人によってすべてが決まるのです。すなわち、組織が良くなるも悪くなるも、長の一念で決まるということです。

売り上げを上げろ、利益を出せでは、部下は動きません。

現場で働くひとり一人に長の一念が伝われば、雰囲気は良くなり、成績は好転します。

長の一念が環境を変え、組織を変えるのです。

この本質がわかると、部下に問題があるのではなく、すべて長である自分に問題はあると考えるようになり、部下への苛立ちや不満も消えていくのです。

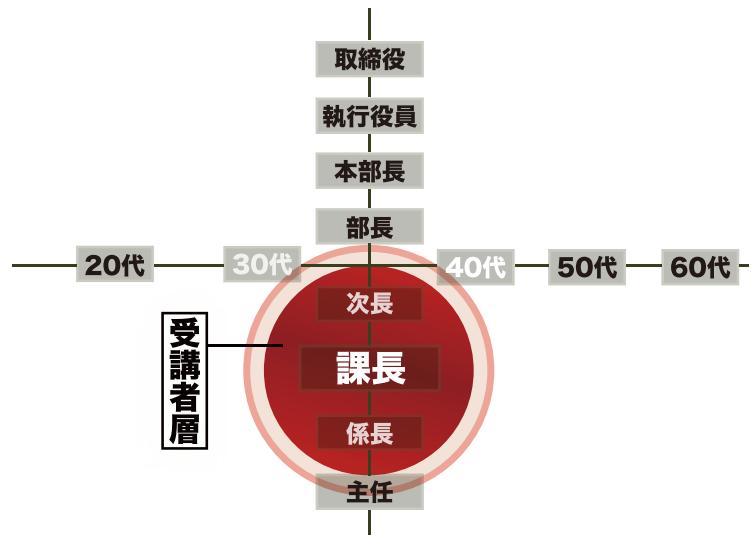
人を育ててこそ一人前であり、それができなければ、ただの一匹狼です。

このように、業績や組織を強くするのは、現場の“長”的代表である「課長」で決まります。

それゆえ「課長職」の育成こそ、企業が最も力を注ぐべき最重要事項なのです。

そこで、課長学マスターコースM2(エムツー)では、課長の仕事を手ほどきしてくれるプロの指南役を招聘し、“長”的心構えや姿勢をしっかりカラダに染み込ませることに重きを置きます。

中間管理職の底上げが急務とお考えの経営者の皆様、ぜひ貴社の「課長職」のご参加をご検討ください。



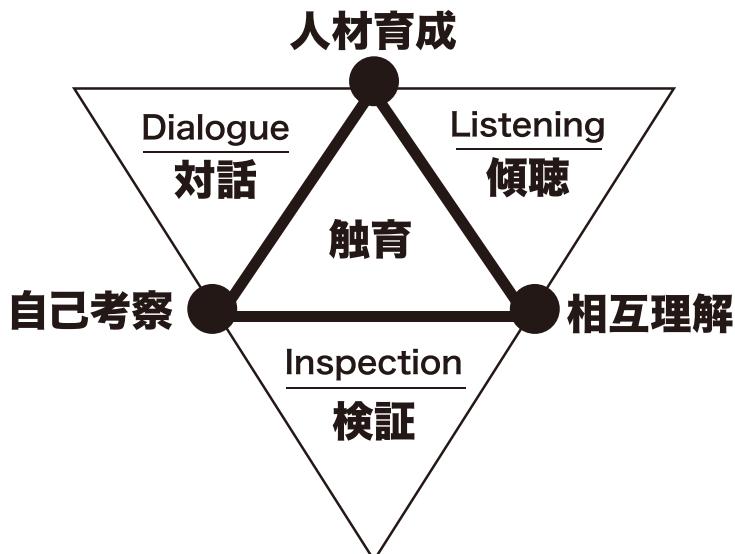
中級管理職(課長・次長クラス)

- はじめて部下を持った管理職の方
- いつか課長になりたいと考えている方
- これから課長に就任される方
- 課長に昇進して、間もない方
- 現在、課長として活躍されている方
- 部下育成に悩んでいる管理職の方
- 課長職として期待されている方
- 既に課長職として経験を積んで、さらに上級管理職を目指す方



触育+自向+対話に基づいた究極メソッド

「M2」では幾多の名管理職を育てあげた、日本を代表するカリスマ経営者が指南役です！触育、すなわち指南役の考え方、生き様に触れるだけでなく、経験者ならではの生きた助言をもらうことで、強烈な刺激となり、明日へのヒントと行動を変えるきっかけをつかみます。



▶ 触育:一流に触れる

「M2」は、かつて“課長職”を経験し素晴らしい成果をもたらした、リーダーが指南役として登壇します。いずれも日本を代表する名経営者です。修羅場をくぐった偉人から生きた助言をもらえる、他に類を見ない画期的かつ実践的な教育プログラムです。一流の経営トップに触ることで、一流のマネジメントの“型”を学びます。

▶ 自向:とことん自分と向き合う

10ヶ月間自己考察の繰り返しそそ「M2」の醍醐味です。受講生は、毎回発表される“ミッション”を次回までに完了させて研修に臨む必要があります。ミッションに取り組むことで、自らの行動をふりかえり、自分になにが足りないのか、などと自己を見つめ直すことが最大のねらいです。

▶ 対話:対話とふりかえりを重ねる

経営トップや受講生と膝詰め対話が「M2」の特徴です。「M2」では、知識やテクニック、ハウツーを教えるのではなく、対話を通じて自分の頭で考える力や気づきの感度を育てようとしています。対話とふりかえりを重ねることで、気づきと行動を生み出すねらいがあります。



M2とは？

課長学マスターコース「M2」では、直接語りかける対話の場をなにより重視しています。一般的な管理職研修のように、テキストやレジュメを配布し「講師」が一方的に読み上げる研修ではありません。ケースメソッド（事例研究）もワークショップ（グループの共同作業）も研修ゲームもありません。「なぜ？」と自問自答しながら、ひたすら対話を続け、自己考察に励みます。

一方通行の「講義スタイル」でなく、車座スタイルの対話を通じて気づき共有し、新たな行動を生み出します。対話の重要性を学び、身につけるのは、部下の心を動かし、行動に移させるアプローチとして、フェイストゥフェイスの対話が不可欠だと確信しているからです。

対話を通じて気づきが得られ、その気づきを深く考察し、全員で共有することで、課題解決の方向性を探る非常に意欲的なカリキュラムとなっています。いわゆる“対話道場”です。

現在直面している課題や悩みは、受講者ひとり一人違います。そのため、課長としてうまくいっていないこと、悩んでいることを次々に受け付け、その場でリアルタイムにきめ細かく回答します。

このように課長の仕事とは、部下の気持ちを高めることに最大の力を投入し、気づきから生まれる主体的な行動に対し惜しみない支援を行うことです。そのためには常に部下の気持ちに立って考え続け、部下の得意なこと、不得意なことに、気づくことが大切です。部下に自信と勇気を与え、短所を長所に変えることがほんとうの課長の仕事なのです。

課長力向上の3ステップ

良質なアウトプットは、良質なインプットから

Phase1
良質な
インプット

気づき

Phase2
自分の頭で
考える

共有

Phase3
良質な
アウトプット

対話 を通じて気づきを共有する

M2方程式

マネジメント
とはなにか？

×

課長の仕事
とはなにか？

=

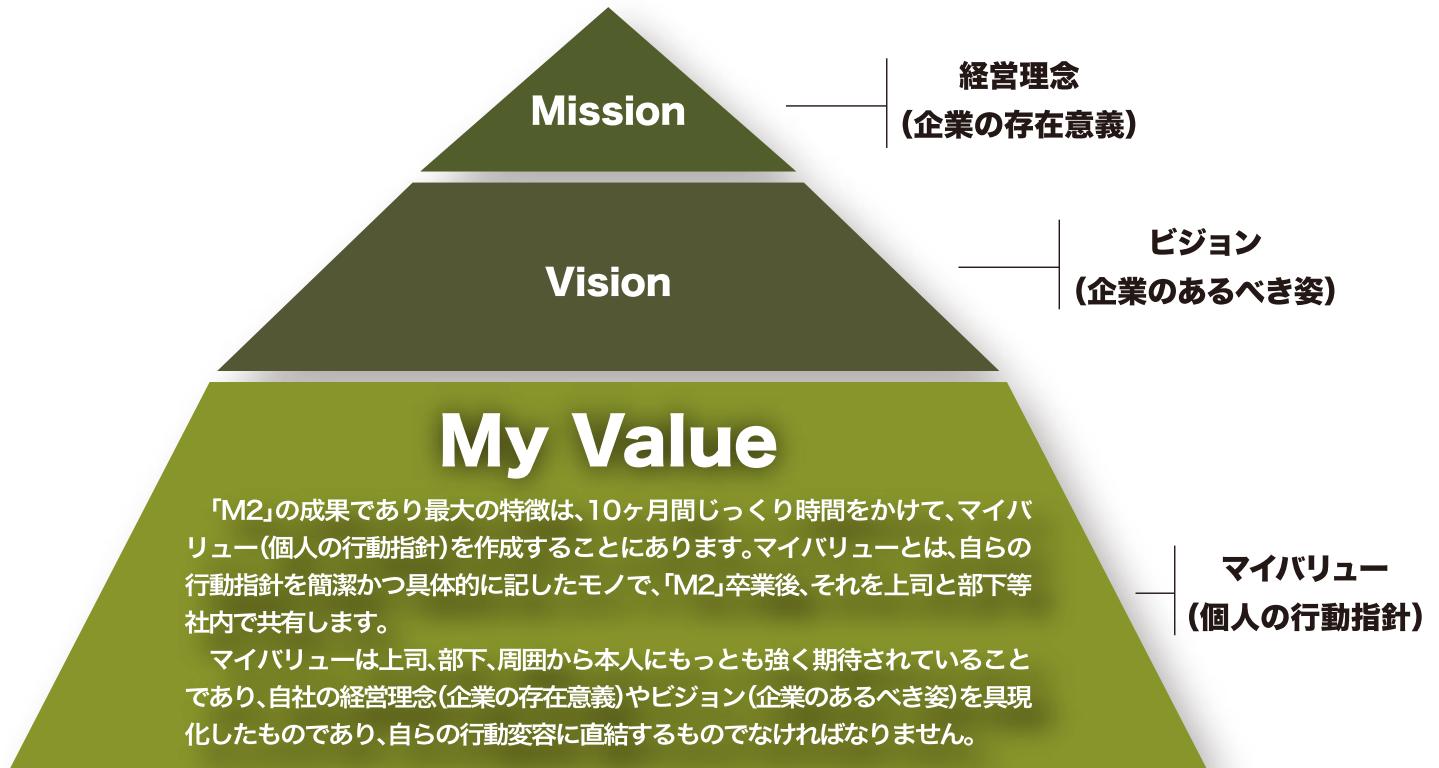
優れた課長
はなにが違うのか？

マネジメントの語源は、何とかしてうまくする、という意味です。そのため、「M2」では“マネジメント”を、組織上の根源的な課題を解決することと明確に定義しています。つまり、マネジメントとは、組織力発揮の阻害要因を取り除くことです。よって、職場の課題解決こそ、「M2」卒業までの最重要ミッションとなります。

いつの時代も、持続的に企業成長を遂げるには、人を育てる「課長」が求められます。部下に「あっそうか！」と納得感と気づきを与えるような初級管理職こそ、真の課長といえます。心から納得しモチベーションが上がれば、部下は見違えるように成長し、主体的に仕事に取り組むようになります。

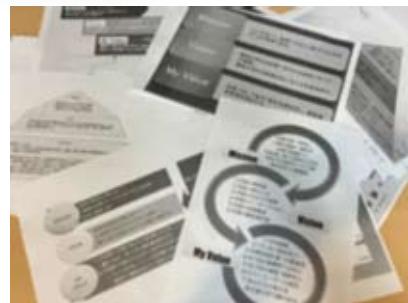
未熟な課長は現場で起きる問題を環境のせいばかりにしています。しかし、組織で頭角をあらわす優れた課長は、他者責任にすることなく、自身にペクトルを向け、あるべき理想の環境を自ら創り出すリーダーなのです。

期待される効果

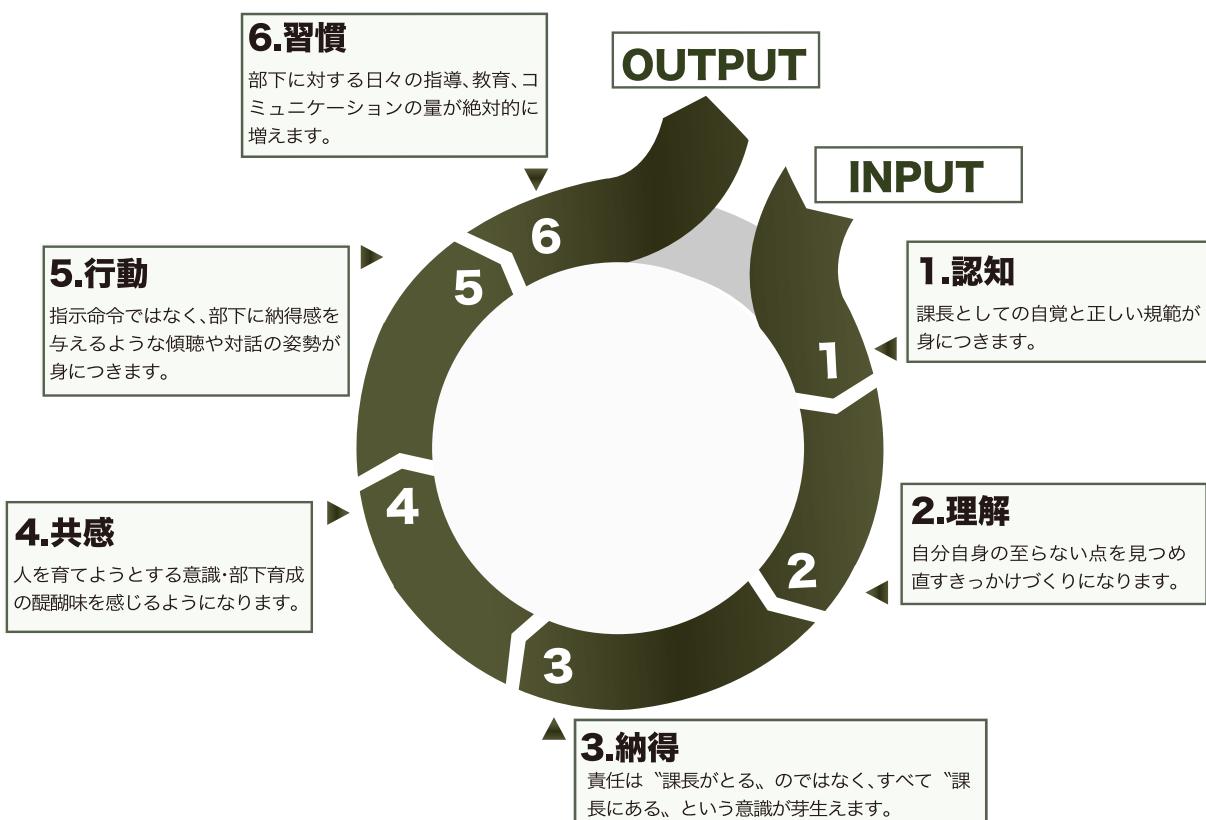


日々の部下との指導、教育、コミュニケーションを通じて、自らのマイバリューを自らの頭で考え抜いて創りあげるプロセスを通じて、自社の経営理念やビジョンをあらためてより深く考察するのと同時に、自身の弱さや悩みをさらけ出し、素の自分を見つめ直す最高の機会が得られるだけでなく、行動が習慣化になるまで落とし込めるようになります。

事実、「M2」卒業生から「自分のやるべきこと、果たすべき役割が明確になった、優先順位がクリアになって決断に迷いがなくなった」などのうれしい声が多く寄せられます。



行動変容6つのプロセス



ボクたちも「課長時代、があった!

人を育てられるかどうかは、上司の日々の指導、教育、コミュニケーション、この差であるといつても過言ではない！



2017
8.30
水

森下仁丹株式会社 代表取締役社長

駒村 純一氏

(こまむら・じゅんいち)1950年東京都生まれ。慶應義塾大学工学部応用化学科卒業後、三菱商事株式会社入社。1996年イタリア事業投資先Miteni社社長就任。2003年森下仁丹入社(執行役員)。常務執行役員経営企画室長、専務取締役を経て、2006年代表取締役社長に就任。当初から「社会貢献経営」を打ち出し、"仁丹"ブランドを活かしつつ、健康食品の通信販売を中心としたヘルスケア分野を拡大。



2017
11.15
水

九州旅客鉄道株式会社 代表取締役会長

唐池 恒二氏

(からいけ・こうじ)1953年大阪府生まれ。京都大学法学部卒業後、日本国有鉄道に入社。1987年国鉄分割民営化に伴い、九州旅客鉄道(JR九州)に入社。観光列車の運行をはじめ、博多～韓国・釜山間の高速船の就航に尽力。その後、大幅な赤字を計上していた外食事業を黒字化し、子会社化したJR九州フードサービスの社長に就任。2009年JR九州の社長に就任し、2014年より現職。



2017
12.22
金

大和ハウス工業株式会社 代表取締役会長/CEO

樋口 武男氏

(ひぐち・たけお)1938年兵庫県生まれ。関西学院大学法学部卒業後、鉄鋼商社を経て、大和ハウス工業株式会社入社。1993年累積86億円の赤字経営に陥っていたグループ会社大和団地社長として再建に当たり、積極経営によって2年で黒字化、7年で復配に導いた。2001年大和ハウスと大和団地の合併により大和ハウス工業社長に就任。スピード経営をモットーに大企業病に陥っていた同社の改革に取組んだ。2004年より現職。

開催概要

セミナー名

課長学マスターコース「M2」

開催日程

2017年 第1回	4.27 木	第6回	9.28 木
第2回	5.30 火	第7回	10.18 水
第3回	6.27 火	第8回	11.15 水
第4回	7.25 火	第9回	12.22 金
第5回	8.30 水	2018年第10回	1.17 水

タイムスケジュール



定員

限定30名様

受講料

一般:200,000円(税別)

会員:180,000円(税別)

※会員とは、株式会社ニューエアとコンサルティング契約を締結している企業様、または経営者俱楽部「ADOBA(アドバ)」の会員様を意味します。

※一度ご入金いただきました受講料はご返金いたしかねますので、あらかじめご了承ください。

お申し込み・お問い合わせ

株式会社ニューエア「M2」事務局

TEL 06-6212-6000

FAX 06-6212-9000

同封の受講申込書に必要事項を記入し、上記までFAXにてお送り下さい。

WEB <http://www.newair.co.jp/>
「M2」お申込専用フォームから

MAIL info@newair.co.jp

会場

ガーデンシティクラブ大阪

〒530-0001

大阪市北区梅田2-5-25 ハービスOSAKA 6F

TEL 06-6343-7770(代表)

※会場は変更する可能性がございます。あらかじめご了承ください。



主催

株式会社ニューエア

〒542-0086 大阪市中央区西心斎橋2-5-2

「課長力」診断チャート



自分と価値観が合わない人とは、できれば人間関係を構築したくない

YES
あなた片腕を選ぶなら、仕事のできる人より、人柄の良さで選ぶ

No

プライベートも含めて、部下からよく「相談にのつてほしい」と頼まれることが多い

YES
情に流されることがあり、論理的に意思決定することが苦手

No

人材育成や部下指導において、あまり自信がない

YES
上司に苦言を呈したり、意見申しすることはない

No

会社の規則やルール、一度決めた目標は守る方で、あたりまえの事を当たり前にする凡庸徹底を好む

YES
くどくどと話が長くなる傾向がある

No

人の話を最後まで黙つて聞くことができ、周囲からも「聞き上手」といわれることが多い

YES
部下に自分の弱みを見せたり、プライベートの話やシンプレックスなど自己開示できる

No

自信過剰型
いたぐりM2へGo!

いますぐM2へGo!

いつも目先の仕事に追いかけられており、心に余裕がない

YES
自分と価値観が早い、という理由で、若い人に仕事を任せられない

No

自分は世話好きで、どちらかといえば、人情もろい方だと思う

YES
自分はやった方が早い、と他人が困っていると、思わず助けたくなる

No

人に対する興味が強く、人の相談に乗るのが好き

YES
どちらかといえば、周囲からよく思われたいだけでも嫌われたくないと思う方だ

No

自分に厳しい分、仕事に手を抜く人間を許せない

YES
感情の起伏が激しく、腹が立つと相手に対し攻撃的ななってしまうことがある

No

なにごとも決断は早く、部下に対して、自信を持った説明や出来る的確な指示をすることができる

YES
自分が間違っていたとき、自分下に対し、自分自身の非を認め、素直に謝ることができる

No

優柔不断型
ぜったいM2へGo!

いますぐM2へGo!

任せ下手型
いますぐM2へGo!

YES
自分がやった方が早い、と他人が困っていると、思わず助けたくなる

No

面倒見型
ただちにM2へGo!

YES
自分がやった方が早い、という理由で、若い人に仕事を任せられない

No

八方美人型
ぜったいM2へGo!

YES
どちらかといえば、周囲からよく思われたいだけでも嫌われたくないと思う方だ

No

威圧型
できればM2へGo!

YES
感情の起伏が激しく、腹が立つと相手に対し攻撃的ななってしまうことがある

No

エクセレント！M2の“指南役”としてぜひ登録を！

YES
自分が間違っていたとき、自分下に対し、自分自身の非を認め、素直に謝ることができる

No

自己保身型
できればM2へGo!

YES
自分が間違っていたとき、自分下に対し、自分自身の非を認め、素直に謝ることができる

No