【この度はシンスターの研修資料をダウンロード頂き、ありがとうございました】

はじめに・・・

シンスターは、研修のパッケージ売りを一切いたしません。
なぜなら人材育成の課題は個社毎、組織毎に異なり、その解決方法もまたそれぞれ異なると考えているからです。

ご提案の前には、必ず詳細のヒアリングをさせていただき、個社にあったプログラムの開発を行い、また全ての研修プログラムに、お客様の業界または自社のトピックを盛り込むことをポリシーとしています。

添付のプログラム概要は、あくまでも一例ですので、まずはお気軽にご相談ください。
御社に最適な育成プログラムを創るお手伝いをさせてください。

株式会社シンスターお問合せ窓口：

Tel 03-5728-4305　URL：http://www.shinstar.co.jp/

Mail: info@shinstar.co.jp

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

1. 巻き込み力とは？

今回資料をダウンロードいただいた皆様が現在考えている、社員の方の課題は何ですか？
例えば・・・

【若手層なら・・・】
- 受け身で自分から動こうとしない
- 仕事に対して主体性をもって取り組んでほしい
- 個人としてのスキルは高いが、組織に貢献できていない・・・etc

【リーダー層なら・・・】
- 視野を広く持ち、ビジネスをより広い枠組みで考える力を持ってほしい
- 周囲の力や知恵を借りて、より効果的にビジネスを動かす力が足りない
- プロジェクトマネジメント・組織間調整で使える武器を持たせたい・・・etc

ではどうすれば、、、
- 若手社員は、主体的に周囲を巻き込んで動けるようになるのでしょう？
- リーダー層は組織間調整で苦労せず、より大きな視点でビジネスを捉えられるようになるのでしょう？

シンスターの「巻き込み力」研修は・・・

自身の仕事の目的・ゴールを意識しながら、その達成に必要となる関係者の主体的な協力を引き出し、取組を効果的・効率的に推進する力（巻き込み力）を向上させます。

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

2. なぜ人を巻き込む必要があるのか？

巻き込みが上手く行くと・・・

**巻き込めない、または
下手に巻き込みし過ぎると・・・**

人を巻き込むとは、

・目的の達成に向けて、
・できるだけ多くの人に知恵や力を借りて、
・組織として効果的に企画・提案や実行を進めること。

そのためには、巻き込む「メリット」を最大に、「デメリット」を最小にしたい。 ⇒ どうやって？

ここの具体的な方法論を学び、
実務での実践力を高めるのが
シンスターの「巻き込み力」

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

3. シンスターで学べる巻き込み力とは？

「巻き込み力」研修は、主に2つの力を高めることを目的に設計されてます。

【組織全体を俯瞰する力】

目標達成に欠かせないキーパーソンを、日常接点のある関係者だけでなく、他部門・社外も含めた広い視野から見出す力を磨く

＊若手社員の場合は、主に自部署や関係部署を見ることから学んでいきます

【主体的関与を引き出す力】

関係者から、積極的な協力を得るために、組織内のパワーストラクチャーや相手の立場・感情を配慮したコミュニケーション手法を理解する

*若手社員の場合は、主に上司・先輩・同僚といった身近な人の協力を得ることから学んでいきます

【研修の最終ゴール】

若手層：　自身に求められる役割を認識し、チーム全体の成果に貢献するために必要な、具体的な行動が取れるようになる

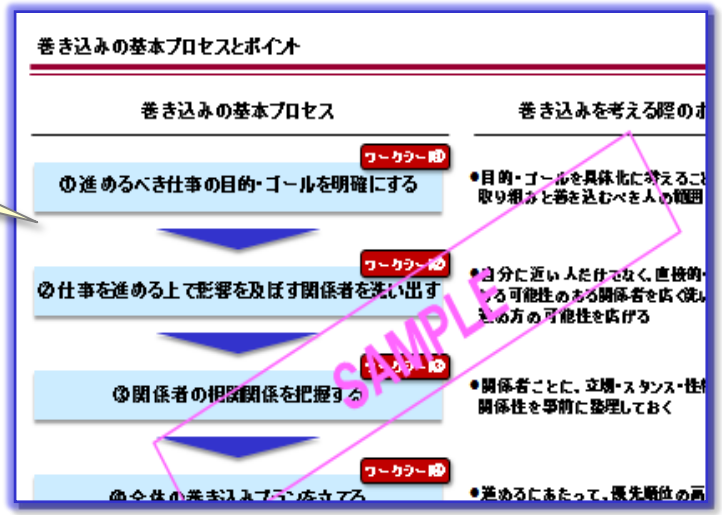
リーダー層：　自社の力を最大限に引き出し、組織の枠を超えてビジネスを推進できるリーダーとなる

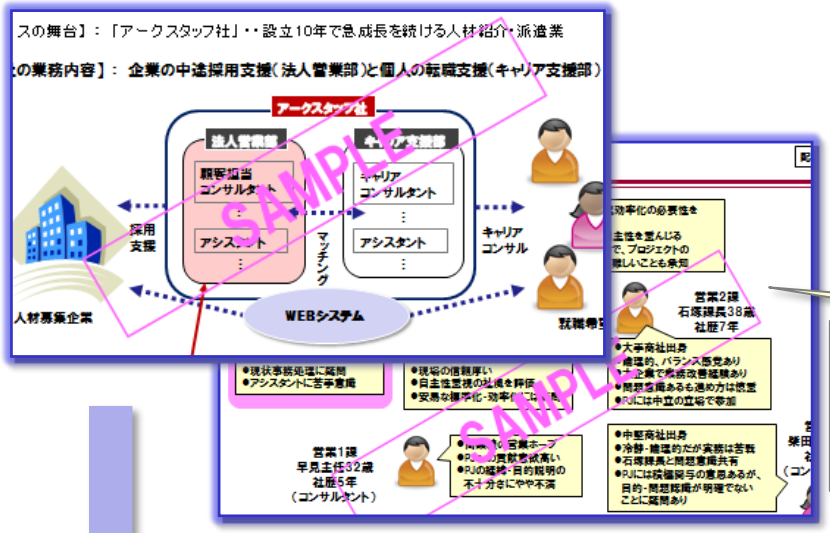
Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

4-1.「巻き込み力」研修のここがポイント！①

Point ！

巻き込みの必要性、メリット・デメリットを理解した上で、「人を巻き込む」プロセスとポイントを体系的に学びます。





実務でよく起きがちなシーン（ケース）を題材に、ビジネスの場面、場面でどのように巻き込みを考え、実践していくか具体的な方法も学びます。

Point ！

例えば・・・こんな状況の中で、どのように巻き込みを行いますか？（ケースからの抜粋）

人材紹介ベンチャー「アークスタッフ」の営業企画課に転職して1年の三上課長は、社長直轄の業務改善プロジェクトのリーダーに抜擢された。まず手始めとして、営業の事務処理の標準化の議論から始めることにしたが、現場では顧客ごとのカスタマイズを良しとする風潮が根強い。

早速、プロジェクトメンバーを集めて議論を始めようとしたが、生え抜きで真っ向から反対姿勢を示す年上の営業課長、自身の成績にしか興味を示さない若手のホープ、標準化に強く反対するアシスタントリーダー・・・様々な考え・思いをもつメンバーに早速苦労する三上課長。なんとかプロジェクトを成功に導きたいのだが、さてどこから手を付けていくべきか・・・

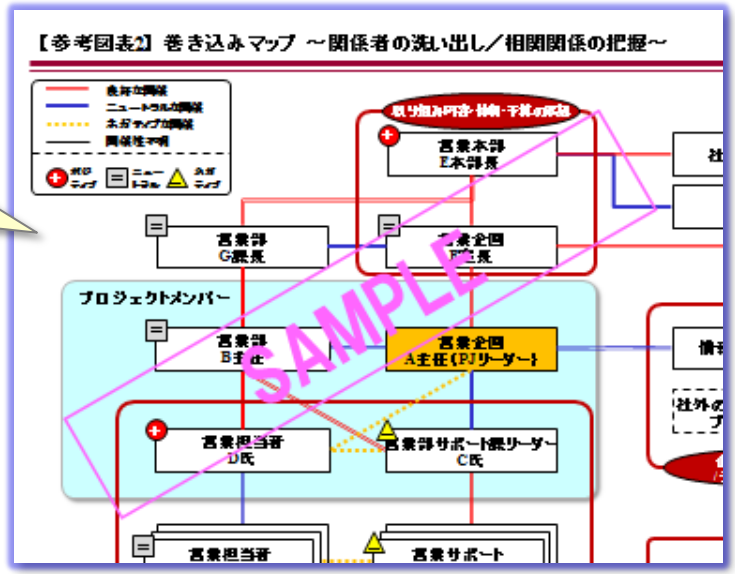
＊実際に研修で使用するケースは 長文を使用します

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

4-2.「巻き込み力」研修のここがポイント！②

Point ！

頭の中だけで考えるには難しい複雑な人間関係やパワーストラクチャーを整理し、巻き込みの肝であるキーパーソンを正確に見極めるために役に立つ、シンスターオリジナル「巻き込みマップ」の作り方を学びます。



実務課題演習では、実際の自分の仕事における「巻き込みマップ」を作成。それに対して、受講者同士で議論し、フィードバックしあうことで、自分の視野の狭さや、新たな巻き込み対象・ポイントの発見につながり、翌日からの業務で即実践可能に！

Point ！

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

5-1.「巻き込み力」研修のカリキュラムの流れ（若手～中堅層向け）

育成ご担当者様からの「主体性、自主性のなさ」を変えていきたいというご要望から、特に若手社員を対象とした「巻き込み力」研修では、組織に貢献する、という意識の変化、自分に求められる役割の変化の再認識を冒頭でしっかりと行います。また「人の巻き込み」経験が浅いことから、具体的なイメージを持てるよう、実務レベルに合わせたケースを使用（必要に応じては開発）します。

意識を変える（個から組織へ）

まずは意識改革。

新人時代とは違い、自身に求められる役割の変化を自覚し、個人の成果だけでなく、組織としての成果に貢献する姿勢と、そのために取るべき行動を理解します。

自分の立場で考えてみる（理論からイメージへ）

次にイメージを持つ。

「人の巻き込み」経験が少ない若手社員のために、理論や概念を詰め込むだけではなく、自身の実務レベルに近いケースを使用してワークを行い、理論を具体的な活用イメージに結びつけます。

アクションを考えてみる（イメージから実践へ）

最後に具体的に考える。

「人の巻き込み方法」だけの理解に留まらず、いざ巻き込みを行う際に出てくるであろう問題に対処すべく、「誰に・どんな場面で・どのように話すのか？」といった、具体的なアクションの取り方まで議論し、学びます。

組織の一員として自らに求められる「役割」を理解し、チーム全体の成果に自分が貢献するために、「誰を」「どんな目的で」「いつ」「どんなやり方で」「誰が」動かすか、具体的行動を考える方法を身に付ける。

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

5-2.「巻き込み力」研修の具体的なカリキュラム例（若手～中堅層向け）

各社が抱える課題、特に学んでほしいポイント等を事前に講師がヒアリングさせていただき、受講者のレベルに応じて、具体的なプログラムの内容の詳細を組み立てます。2日版では、実際の自分の仕事を題材に巻き込みのプランを作る実務課題を行います。より実践的な内容をご希望の場合はオリジナルケースの開発も行いますのでご相談ください。

対象	若手～中堅層（3年目～8年目）
日程	1～2日
実施概要 （例：1日版）	**1.「巻き込み力」の必要性の理解** ・チームで仕事をする上で求められる巻き込み力とは ・巻き込み力を発揮するために必要な心構えとスキル **2. 周囲の協力を得て仕事を進めるための巻き込み力の習得** ・巻き込みの基本プロセスとポイントの理解 ＜事例（ビジネスケース）を元に考える巻き込み力のポイント＞ ①進めるべき仕事の目的・ゴールの設定 ②関係者の洗い出し/相関関係マップの作成/巻き込むべき範囲の設定 ③巻き込みのキーパーソンの特定/具体的な巻き込みのアクション手法 ※巻き込みワークシートを使いながら、体系的に方法論を押さえる ※方法論だけでなく具体的なコミュニケーション手法も押さえる **3. 巻き込み力を実務で発揮するためのポイント** ※2日版では、二日目に実務課題を使った議論を行います。 **※上記はあくまで一例です。具体的内容については個社毎に設計します。**

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

6-1.「巻き込み力」研修の具体的なカリキュラム例（管理職・リーダー層向け）

管理職・リーダー層を対象とした「巻き込み力」研修では、ビジネスのゴール達成を目的とした、最適な人の巻き込み方を身に付けて頂きます。組織間調整、社内外複数社が絡むプロジェクト運営等、多くの組織と利害関係が絡む中で、ビジネスのゴールを達成するために必要なぶれない判断軸、適切な人間関係の見極め方、動かし方をリアルなケース（オリジナルケースの開発も可能）を使いながら学びます。

軸を持つ（自らで決める）

まずは自覚を持つ。

リーダーとして、他の誰でもない自分が起点となり、誰をいつどのように巻き込んで、組織を動かすべきかを「自ら」判断するという自覚と、ゴール達成に向けての判断の軸を持ちます。

ビジネスを俯瞰する（自らで広げる）

次にアンテナを高める。

目的達成に向け、部署や社内といった「今見えている関係者」だけに限らず、アンテナを高く持ち、社外も含めた広い視点で、巻き込む対象・範囲を捉える力を高めます。

人と組織を巻き込む（自らで動かす）

最後に見極めて動かす。

多くの人、組織が関われば関わるほど複雑になる組織内、組織間の力関係を考慮した上で、的確にキーパーソンを見極め、適切なアクションを考えた上で行動する力を高めます。

リーダーとして、ビジネスの目的を明確に定義した上で、その目的に応じて必要な社内外の人材をしっかりと見極める力をつける。さらにその人材を、最適なタイミング・手法で巻き込んで、組織のリソースとパフォーマンスを最大限に引き出すための力を高める。

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

6-2.「巻き込み力」研修の具体的なカリキュラム例（管理職・リーダー層向け）

各社の業種、対象者の職種により、具体的なプログラムの内容の詳細を組み立てます。管理職・リーダー層には、実際の自分の仕事を題材とした実務課題による巻き込みプランを作成する2日版をお奨めいたします。より実践的な内容をご希望の場合はオリジナルケースの開発も行いますのでご相談ください。

対象	管理職・リーダー
日程	1～2日
実施概要 （例：1日版）	1．ビジネスリーダーに求められる巻き込み力 ・リーダーに求められる巻き込み力とは ・過去の経験から導き出す巻き込みの難しさと成功のポイント 2．自らプロジェクトを進める際の巻き込みのポイント ・巻き込みの基本プロセスとポイントを理解する ＜事例（ビジネスケース）を元に考える巻き込み力のポイント＞ ①プロジェクト開始時における巻き込みポイント ・プロジェクトを引き受ける・開始させる上で押さえるべき視点 ・プロジェクトの目的・ゴールに合わせた適切なメンバーの選定手法 ②プロジェクト実行段階における巻き込みのポイント ・自社の戦略・方針をふまえた適切な目的の設定 ・目的を達成するための幅広い視点での関係者の洗い出し（社外も含む） ・会社間・組織間の力関係も配慮した具体的な巻き込みアクションの検討 3．巻き込み力を実務で発揮するためのポイント ※2日版では、二日目に実務課題を使った議論を行います。 ※上記はあくまで一例です。具体的内容については個社毎に設計します。

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

7.「巻き込み力」研修　講師のご紹介

講師は、御社の業界、受講対象者の課題、レベル等に応じて、相談の上決定いたします。下記の講師以外にも契約講師が多数在籍しております。まずはご相談ください。

井上　浩二
（いのうえ こうじ）
CEO

「巻き込み力」研修のメイン開発者。

アンダーセンコンサルティング（現アクセンチュア）を経て94年、ケーティーコンサルティングを設立。多数の戦略立案、業務改革プロジェクトに携わり、上場企業の外部監査役、社外取締役なども務める。

00年からはMBAスクール、企業研修の講師としても活躍し、09年にビジネスでの実践力を高めるための研修、「OJT代行」を掲げるシンスターを設立。顧客企業の実務内容を盛り込んだ研修プログラムを数多く開発し、アクションラーニングを含む多数の研修を提供している。

リーダー層から経営陣まで、企業の将来を担う層及び次世代リーダー育成研修や、アクションラーニングに関する評価が非常に高い。

【主な担当領域】
巻き込み力、論理思考、問題解決、ファシリテーション、経営戦略、マーケティング戦略、及びこれらに関する各種ケース作成、自社課題研修（自社の戦略立案等）

寺西　厚人
（てらにし あつひと）
パートナー・コンサルタント

「巻き込み力」研修の共同開発者。

NTT、グロービスを経て、2013年株式会社フレックスワークスを設立。同社代表取締役。

NTTでは、システム開発・設計、国際事業企画、新規事業開発業務に従事。グロービスでは、eラーニング、マネジメントスクールの事業統括など、個人・法人に対する人材・組織開発事業に携わるとともに、マネジメントスクール・企業研修の講師も務める。

シンスターには創業時に参画。企業の課題に応じた育成プログラムの開発及び提供に従事。大企業とベンチャーというまったく異なる組織でのマネジメント経験と、人材・組織開発事業における経験をもとに、ロジカルな側面と人間感情面、双方からアプローチを行う研修スタイルに定評がある。

【主な担当領域】
巻き込み力、論理思考、リーダーシップ、プレゼンテーション、ファシリテーション、コーチング等

曽我　充貴
（そが　みつたか）
シニア・マネジャー

若手・中堅層向け、営業向け「巻き込み力」研修のエキスパート講師。

物流システムメーカー、商社を経て、シンスターの親会社である株式会社ケーティーコンサルティングにコンサルタントとして入社。
食品流通におけるロジスティクスシステムの構築、食品工場のFA・配送センターの物流の構築・改善などを経験。大手外食チェーンに対し、調達改革やロジスティクス構築（3PLも含めたスキーム構築）などの SCM・オペレーション効率化に従事。

その後、シンスターにクライアント・ソリューションのシニアマネジャーとして参画。営業経験、コンサルティング経験を活かし、営業向け研修や若手向けの研修講師も務める。自身の経験を活かした納得感のある事例や話が、若手層や営業社員から熱い支持を集め、企業からのリピート率が高い。

【主な担当領域】 巻き込み力（若手向け・営業社員向け）、営業力強化、論理思考、コミュニケーションスキル全般

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.