

すごい会議

トップと現場が同じ情熱を持ってチャレンジし続けていますか？

才能にあふれる経営者が強いビジョンを持ち、優秀な人材もたくさんいる。そんな理想的な企業であっても、トップのメッセージが成果として形になることは多くありません。ミーティングを重ね、意思の疎通を図り、情報共有を進めているにもかかわらず、経営者のイメージが現場に伝わらないと感じたことはないでしょうか。

企業の社長やプロジェクトのリーダーは多くの場合、現状に満足することはありません。強い想いと高い志を持って“より高いレベル”に到達することを目指します。現在が100なら来月は200、来年は1000と、前進し、駆け上り、壁があれば突破するイメージを常に抱いているはずで

では、他のマネージメント陣やその下の現場はどうでしょう。日々の業務をこなすだけで手一杯の彼らが、経営者の目標を自分自身のものと実感して達成困難な課題に挑み続けられるでしょうか。

問題は「現場にトップほどの情熱がない」ことだとします。われわれは、その原因には興味を持ちません。問題文を「どうすれば現場がトップと同じ情熱を持てるようになるか」というパワフルな文章に置き換え、解決に向けてのアクションを起こし始めるのです。

問題と障害は企業を前進させるためのパワフルなツールです

われわれは、企業やプロジェクトに深刻な問題が発生するとき、これをハッピーな瞬間と捉えています。問題こそが企業を前進させるパワフルなツールだからです。企業やプロジェクトは下図の「望むパフォーマンス」に到達しようと日々「実行のトライ」を行います。しかし多くの場合、なんらかの理由によってそこにたどり着けずに、「退行」してしまいます。これではまずいと、再びトライしてもうまくいかず、このジグザグを繰り返すか（現状維持）、プロジェクト自体が解散してしまう（破滅）といった悲しい結果になるのです。

現状と望むパフォーマンスの間には「問題と障害」が立ちはだかっていますが、多くの場合、これを明らかにしないまま実行のトライを繰り返してしまいます。まず、問題がなにかを明確にし、解決に向けてのシステムティックなアプローチを考え、プロジェクトのメンバーがその実行に対してはっきりとコミット（献身の決意と約束）することが重要です。

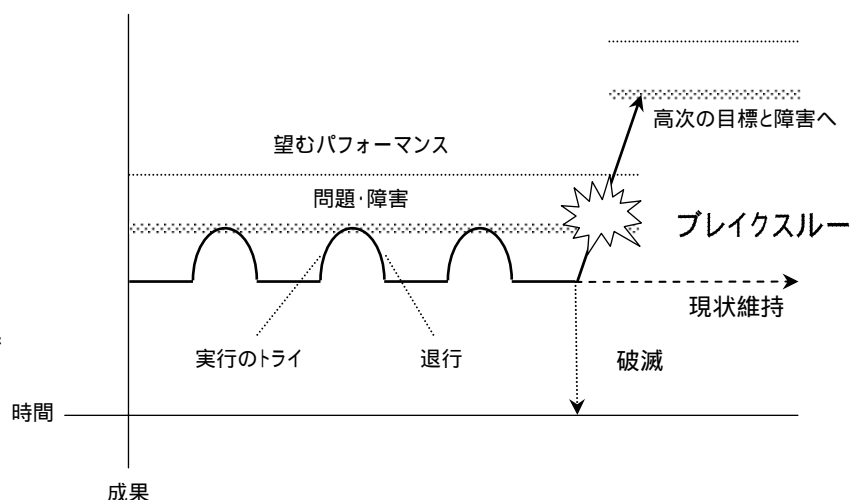
われわれはさまざまなプロセスをとおして、ブレイクスルー（ ）に導くツールを企業やプロジェクトに提供します。

「望むパフォーマンス」に到達することを阻む「問題・障害」は明確にされているか？

どうすれば、問題をシステムティックに解決できるか？

プロジェクトのメンバーは問題解決に向けてなにをコミットするか？

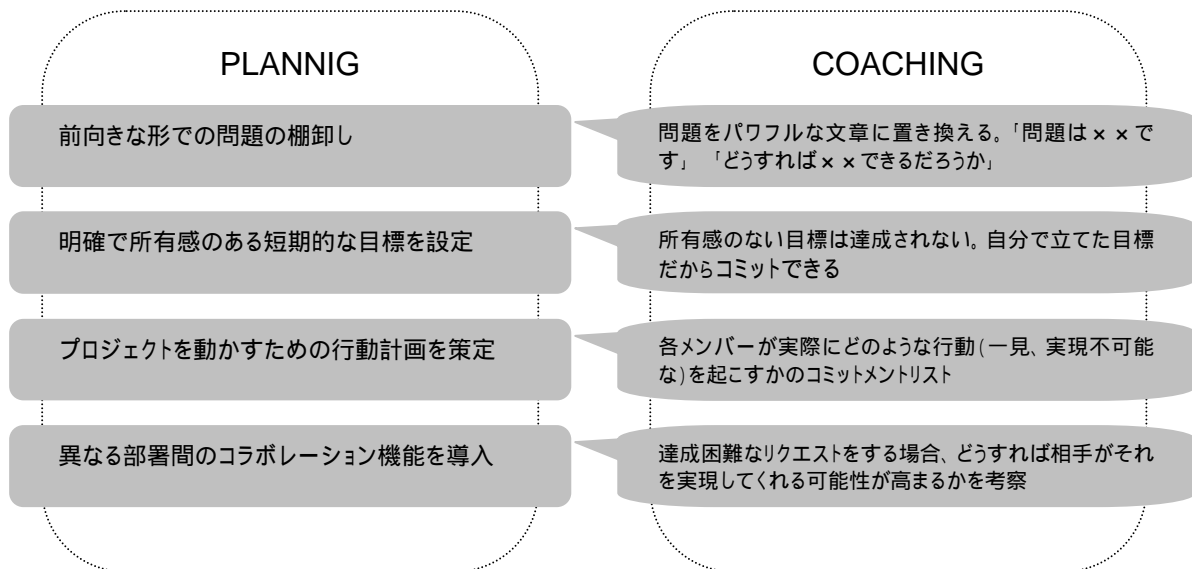
ブレイクスルーが起これば、さらに高い目標と問題解決へとチャレンジできるようになる！



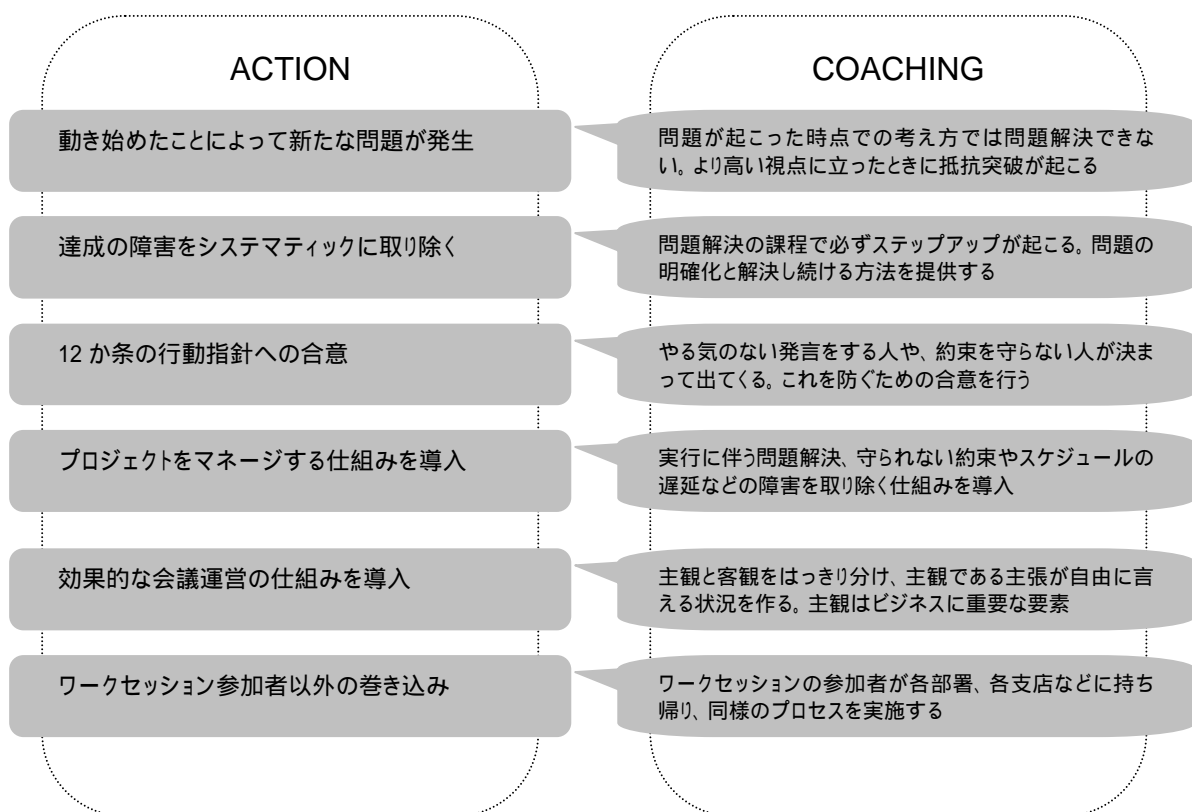
問題解決と目標達成のためのシステムを企業に定着させます

経営のトップを含むマネジメントチームとともに、2か月間にわたって4回のワークセッションを行います。「計画」「実行」のグループコーチングに加え、必要に応じて一対一のインタビューも行います。また、2か月後もご要望に応じてワークセッションを継続いたします。このプロセスを繰り返し実施することでさらなるステップアップが起これ、「実行」部分の成功度合いが高まってきます。

【計画】初回のワークセッションで実行計画までのプロセスを完了します（約9時間）



【実行】初回のワークセッション後、2ヶ月以内に3回で全てのプロセスを完了します（各6時間）



【継続】ご要望に応じて実行プロセスを継続し、さらなるステップアップを目指します

メンバーは朝、パンツをはくスピードが 0.3 秒速くなります

われわれは企業の新たな戦略的フォーカスを実現するためのツールを提供します。しかし、4回のセッションを通じて得られる効果はそれだけではありません。問題解決のプロセスを自ら体験することによって、さまざまな効果が企業やプロジェクトにもたらされます。

共通の所有感ある目標が持てるようになります

メンバーが朝、パンツをはくスピードが平均で 0.3 秒速くなります

ビジネスマンなら、どうしても起きたくない朝が月に6日はあるに違いありません。ところが、自分が立てた目標に向かってチームが一丸となっているとき、自分はその中で重要な役割を担っているとき、「早く起きて作り続けたい！」と思うでしょう。そんな朝は、きっとパンツをはくスピードも速くなっているはずですよ。

効果的なコミュニケーションの仕方を得られます

ワークセッションにおいては、会話を「提案」「リクエスト」「明確化のための質問」に限定します。結果としてプロジェクトが前に進むコミュニケーションができるようになります。また通常、会議が終わったあとにはエネルギーを消耗しているものですが、この方法でコミュニケーションできれば、エネルギーを増幅する会議が運営できるようになります。

ある経営者は「ビジネスの楽しさを思い出した」と嬉しくなりました

居酒屋でつまみが1品多く出てきます

ビジネスに限らず、あらゆる問題を解決する手法が得られます。ワークセッションに参加されたある方が居酒屋でこの手法を使ったところ、つまみが1品よけいにでてきたそうです。もちろん、男女関係の問題にも応用可能です。

その時点で一見、無理と思われる達成にコミットできるようになります

その時点でノウハウがなかったり、実行のためのリソースが不足していたりするような場合でも、「なにかを変えればできるかもしれない」と可能性を見いだす能力、さらにはそれを遂行することを宣言する能力がつかめます。現時点では不可能な「1億の売り上げ達成」に踏み込み、わずかな可能性を見て「オレやっちゃうよ！」と言えるようになります。

顧客はこのような痛みがあるときにわれわれを必要とします

われわれが提供するツールはあらゆるビジネスシーンで活用できます。もし、すでに次のような問題が明らかになっているとしたら、まさに、われわれの出番なのです。

カリスマ的な経営者のイメージやメッセージが成果として現れてこない
自社製品のライフサイクルが予想以上に早く終わろうとしている
経営の世代が交代しようとしている
成長、またはマーケットの変化によっていままでのやり方が通用しなくなり始めた
新しい製品やプロジェクトチームを立ち上げようとしている

パフォーマンスを最大化する WOW！なツールはここにあります

われわれの提供する wow! (思わずワオーッと叫びたくなる) なツールについてさらに詳しくお話しいたします。下記よりお問い合わせください。"We bring business impact!"

株式会社ハミングバード www.hmgbrd.com
富永 浩義 Mail:tommy@hmgbrd.com Cel:090-9575-2026
〒105-0004 東京都港区新橋 5-6-4-504 (tel:03-3401-2348)