

管理職 マインドチェンジ研修

株式会社トライアングル・トラスト

はじめに

昨今、企業が抱える課題は多様化・複雑化しています。
その解決の鍵を握るのが、まさに管理職の皆さまです。

管理職が部門や立場を超えて連携し、率先して課題解決に取り組むこと。
そして、個々ではなく「組織」として動くことが、成果創出のために欠かせません。

組織が力を発揮するためには、
「目的の共有」「意思の疎通」「協働の意識」——この3つの原則が揃うことが重要です。

経営層と現場社員をつなぐ中間層である**管理職**が変われば、「会社」は確実に変わります。

同階層の仲間と意見を交わしながら、課題解決に向けてトレーニングを重ねることで、
管理職自身が“マインドチェンジ”を遂げ、組織の変革を牽引します。

管理職 マインドチェンジ研修

研修を通じて管理職間のチームビルディングを図り、
自社や自組織の課題解決に自信を持って行動できるようになる
ことを目的とします。

- はじめに、轍(わだち=キャリア)を振り返り、自分自身を見つめ直します。
今の現状を受け留めて、これからの自分の働き方を定め直します。
- 次に、自社の内容(目的・存在意義・社会貢献性など)を再確認し、
自分の会社理解度を把握します。
- レゴ®シリアスプレイ®で自社の問題を共有します。
- SWOT分析を行い、自社分析し、自社の課題を明確にします。
- 最後にえんじえるゲーム®で、実践テーマを実現するためにプラン作成をします。

ポイント

学びと気づきが詰まった
2日間です。

★ 3ステップで管理職としてのマインドを再構築

自己理解から自社理解、そして課題解決へ。

3つのステップを通じてマインドチェンジを促し、課題解決に向けて行動を起こします。

01

《ステップ1》 キャリア意識形成

《ステップ2》 自社の問題共有

《ステップ3》 自社分析から課題の明確化～解決へ

★ チームで考え、チームで高める

02

ワークやチームディスカッションを通じて、仲間との意見交換を重ねながらチーム意識を高めます。

★ 考える・伝える・気づくを繰り返す

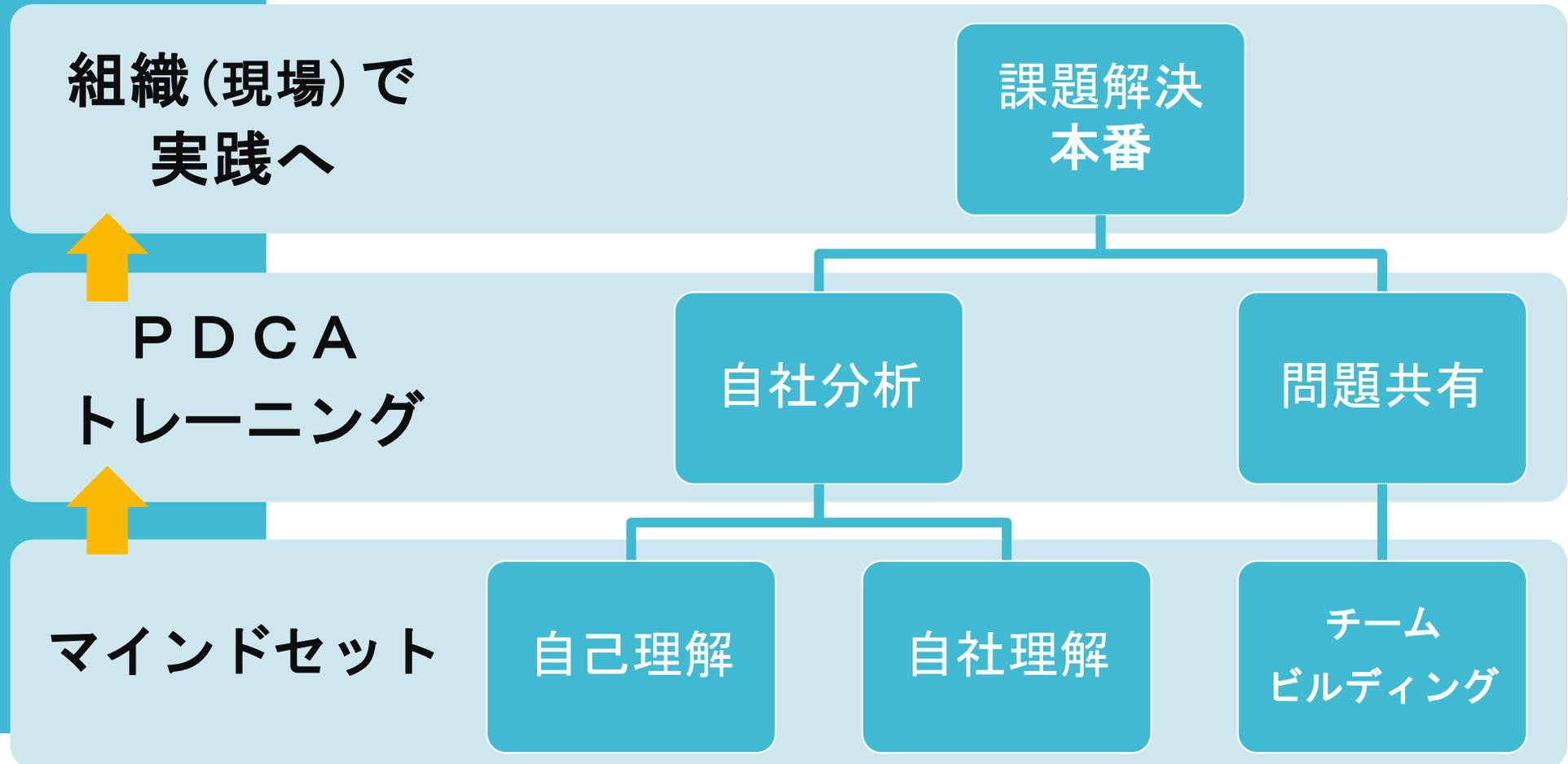
03

基本的な考え方や知識の整理に加え、

「考える→発表する→他者の意見を聞く→気づきを得る」
サイクルを通じて、思考力を鍛え、考えを深めていきます。

同階層の仲間と意見を交わしながら、課題解決に向けたトレーニングを行い、自信を持って、現場での実践へとつなげます。

目的



研修内容

STEP1

自己理解

キャリア意識形成研修

これまでのキャリア(轍)を振り返り、今の自分を見つめ直します。現状の自分を正しく受け止め、これからの働き方や、目指す姿を自らの意思で描き直します。

STEP2

自社の問題共有から課題解決へ

レゴ®シリアスプレイ®研修

レゴ®ブロックを活用し、自社が抱える問題点が見える化します。言葉では見えづらい現状を可視化することで、組織の課題を共有します。

STEP3

自社理解

SWOT分析研修

自社の目的や存在意義・社会貢献性などを再確認します。SWOT分析を通じて自社の現状と可能性を多角的に捉え、役職者としてのマインドセットを高めます。

STEP4

PDCAトレーニング

プランニング研修 えんじえるゲーム®

課題解決ワークショップを通じて、新しい視点からの企画案を作成します。同時に、カイゼン(改善)のプロセスを体感しながら、チームメンバーとの協働意識を高めます。



研修紹介ページ

STEP1

自己理解/会社理解/業界理解

研修カリキュラム

キャリア意識形成研修

① はじめに

人生100年時代 / 2040 あなたが創る未来のデザイン(Society5.0)

研修の目的 / 近況報告

② 会社とは、働くとは

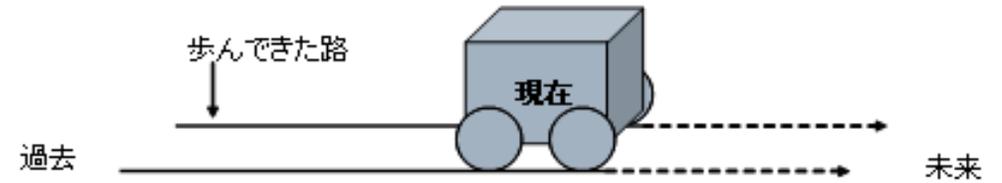
会社とは、働くとは / 会社の目的、働く目的 / 発表

③ キャリアとは

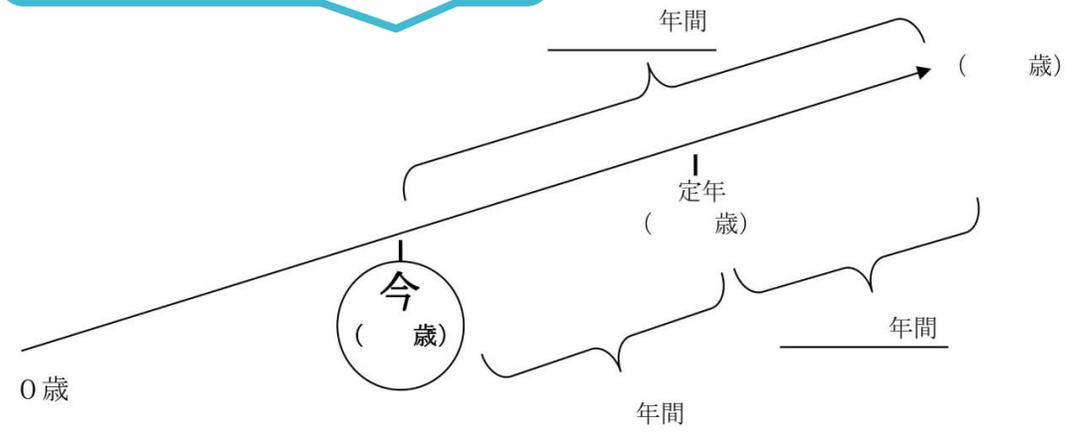
キャリアの意味 / 働く意味 / 働く、生きる年数 / 発表

④ まとめ

キャリア=轍 (わだち)



キャリア(過去~今~未来)



STEP2

他者理解/チームビルディング/問題把握・共有

研修カリキュラム

① はじめに

② レゴ®シリアスプレイ®

- ・ ウォーミングアップ
- ・ レゴ®ブロックで自社を作成、発表
- ・ 自社の 今の姿を作成、発表
- ・ 自社の問題(点)抽出、発表
- ・ 自社のあるべき姿・めざす姿を作成、発表
- ・ めざす姿に到達するための課題を話し合い、発表

③ まとめ



レゴ®シリアスプレイ®
弊社特設サイト

<https://lsp.triangle-trust.jp/>

レゴ®シリアスプレイ®の技法と専用教材を用いたワークショップ

レゴ®シリアスプレイ®研修

STEP3

自社理解/取り組むべきテーマの明確化

研修カリキュラム

S
W
O
T
分
析
研
修

① プロとしての心構え

会社とは何か、組織とは何か / 仕事と報酬の関係 / 会社のルールを説明できるようにする / コンプライアンスを徹底する / けじめをつける習慣にする

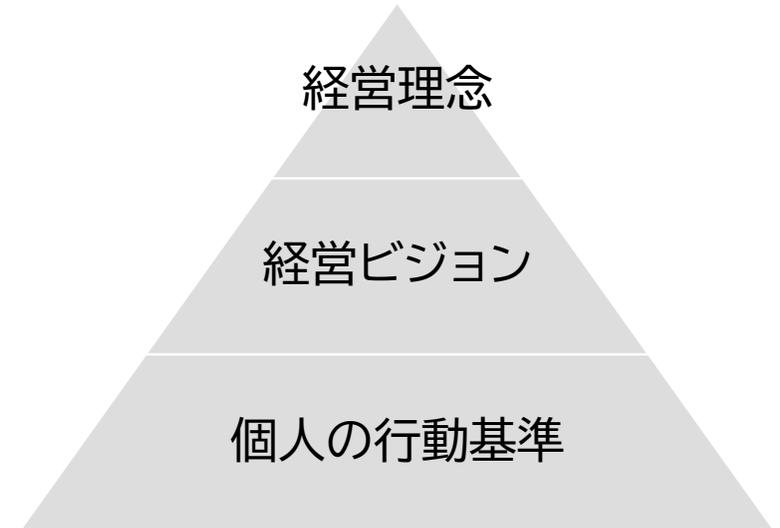
② 自社を理解する

経営理念 / 経営ビジョン / パーパス(自社の存在意義) / チームディスカッション発表

③ SWOT分析

SWOT分析ワーク(自社の現状と可能性を探り、管理職として自分たちがすべきことを理解する) / 発表

④ まとめ



SWOT分析

【強み】(Strength): 自社の持つ強みや長所、得意な事など

【弱み】(Weakness): 自社の持つ弱みや短所、苦手な事など

【機会】(Opportunity): 社会や市場の変化などでプラスに働く事

【脅威】(Threat): 社会や市場の変化などでマイナスに働く事

	【強み】(Strength)	【弱み】(Weakness)
内部環境		
	【機会】(Opportunity)	【脅威】(Threat)
外部環境		

STEP4

PDCAトレーニング（えんじえるゲーム®）

研修カリキュラム

①分析結果をもとに、チームでプランを作成・発表

・ブレインストーミング（アイデア出し） / プランまとめ（KJ法）、作成 / 発表準備 / 発表、評価 / 練り直し（再発表準備） / 再発表、再評価

えんじえるは、「投資家」の意味です。発表者以外は、えんじえるになって「評価・応援シート」でプランの内容を評価します。

その評価（えんじえるの声）をもとに、内容練り直し～再プラン作成～再発表をおこないます。

第3者の声をもとに、改善を学び、起業家マインドの養成と能力開発を目的としたプログラムです。

短時間でPDCAを習得します。

② 振り返り

投資先チーム名: _____		名前: _____																																																																			
■評価シート		■応援シート																																																																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th>チェック項目</th> <th>評価</th> <th>得点</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>新規性</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>今までにない新しい発想か？</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>独自性</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>オリジナルの商品(サービス)か？</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>成長性</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>今後、成長が期待できるか？</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>収益性</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>利益をあげることができるか？</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>実行可能性</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>本当に実現できるか？</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>時代感覚</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>今の時代のニーズに合ったものか？</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>表現能力</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>わかりやすくプレゼンテーションできていたか？</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>説得力</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>納得できる説明や資料の提示があったか？</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ワクワク感</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>楽しさ、期待感が持てたか？</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>情熱</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>ビジネスにける熱い思いが伝わってきたか？</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>合計</td> <td>◎3点 ○2点 △1点 ×0点</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		チェック項目	評価	得点	新規性			今までにない新しい発想か？			独自性			オリジナルの商品(サービス)か？			成長性			今後、成長が期待できるか？			収益性			利益をあげることができるか？			実行可能性			本当に実現できるか？			時代感覚			今の時代のニーズに合ったものか？			表現能力			わかりやすくプレゼンテーションできていたか？			説得力			納得できる説明や資料の提示があったか？			ワクワク感			楽しさ、期待感が持てたか？			情熱			ビジネスにける熱い思いが伝わってきたか？			合計	◎3点 ○2点 △1点 ×0点		◆良かったところ ◆悪かったところ ◆こうしたらもっといいのに（改善案）	
チェック項目	評価	得点																																																																			
新規性																																																																					
今までにない新しい発想か？																																																																					
独自性																																																																					
オリジナルの商品(サービス)か？																																																																					
成長性																																																																					
今後、成長が期待できるか？																																																																					
収益性																																																																					
利益をあげることができるか？																																																																					
実行可能性																																																																					
本当に実現できるか？																																																																					
時代感覚																																																																					
今の時代のニーズに合ったものか？																																																																					
表現能力																																																																					
わかりやすくプレゼンテーションできていたか？																																																																					
説得力																																																																					
納得できる説明や資料の提示があったか？																																																																					
ワクワク感																																																																					
楽しさ、期待感が持てたか？																																																																					
情熱																																																																					
ビジネスにける熱い思いが伝わってきたか？																																																																					
合計	◎3点 ○2点 △1点 ×0点																																																																				
投資した金額: _____		ヤッター																																																																			

研修概要

- 対 象 課長 または その前後の社員
- 人 数 15名まで(最大20名)
- 受講方法 対面型(ワークは3~5名/チーム)
- 時 間 2日間 または 半日×4日
- 教 材 レジユメ、各種シート、レゴ®ブロック ほか

講師紹介


安田 真浪

課題解決コンサルタント / トータルプロデューサー

株式会社トライアングル・トラスト代表取締役 / 武道家

新聞記者、探偵、ボディガード、製造メーカー、物流、小売販売業、税理士事務所、外資系企業保険営業(全国3位)など さまざまな業界・業種・職種の経験をもとに、2004年にトライアングル・トラストを設立。当初は創業支援(Dream Gate=経産省後援,2010中部相談件数No.1獲得)、経営革新支援などを行う。リーマンショック以降は、官公庁事業で人材育成、定着支援事業などを取り組む。現在は、業界10位以内の中堅メーカー企業を中心に、課題解決コンサルティングを行う。多種多様な業界の定着支援・人材育成・イノベーションを得意とする。


木村 彰吾

レゴ®シリアスプレイ®メソッドと教材活用トレーニング修了認定ファシリテーター

大学卒業後、広告代理店、製造業等の仕事を経てキャリア支援の道へ転身。

2012年にキャリアコンサルタントとして独立以降、「誰もが仕事で輝ける社会づくり」をモットーに、責任感を持ってキャリア支援を行ってきた。行政や学校そして企業をフィールドに2,000人以上のカウンセリング、2,500時間以上の講義を実施してきた実績を持つ。

レゴ®シリアスプレイ®技法と専用教材を用いたワークショップは、就職活動中の学生から第二新卒、新入社員から管理職、経営者まで幅広い層を対象にファシリテーションを行ってきた。現在はSDGsの普及に力を注ぎながら後進の育成などにも力を入れている。

業界実績 製造メーカー、建設業関連、調剤薬局、ほか

受講者の声

キャリア意識形成研修

- 会社政府の方針や懸念が思っていたより当社の現状とかけ離れていることが分かった。これまでも危機感があったが、何か行動しないと本格的にまずいと思った。
- 中堅企業のあるべき姿と定義が理解できた。

レゴ®シリアスプレイ®研修

- 何を軸とするかが同じテーマでも異なることに気づいた。自分の指示が本当に伝わっているか確認が必要だと思った。
- 同じ方向を向くという事が、形のあるもので説明することで理解がより深まると思った。

SWOT分析研修

- ぼんやりと考えていた所属部について言語化し分類することで現状をよく理解できた。
- 本質的には会社の課題は、人に起因するという事が分かったので、将来に向けて人への投資が会社成長のカギになると理解した。

プランニング研修 えんじえるゲーム®

- チームでディスカッションして全員の意見が一致できるようなプランを提案できたので良かった。
- 見ている視点が皆同じ方向だけど手段に違いがあることが分かった。
- 重要度・優先度で仕分けして着手していきたいと感じた。



株式会社 トライアングル・トラスト

組織の課題解決コンサルティング

 代表取締役 安田 真浪

 info@triangle-trust.jp

 0120-706-008

 <https://triangle-trust.jp/>



 本 社：名古屋市中区丸の内1-7-6
丸の内Terrace803
東京支店：東京都港区港南2-15-1
品川インターシティA 棟28階