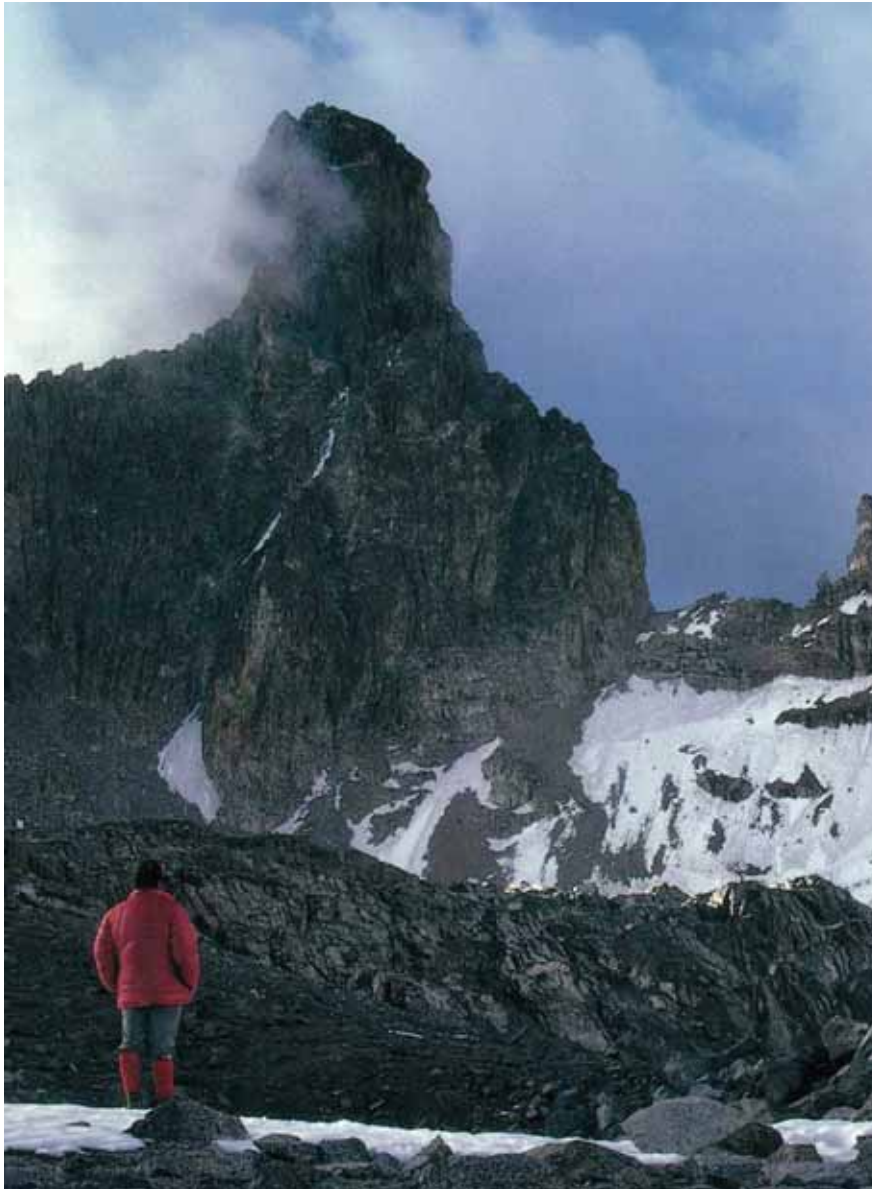


Leaders Never Complain

「リーダー」は文句を言わない

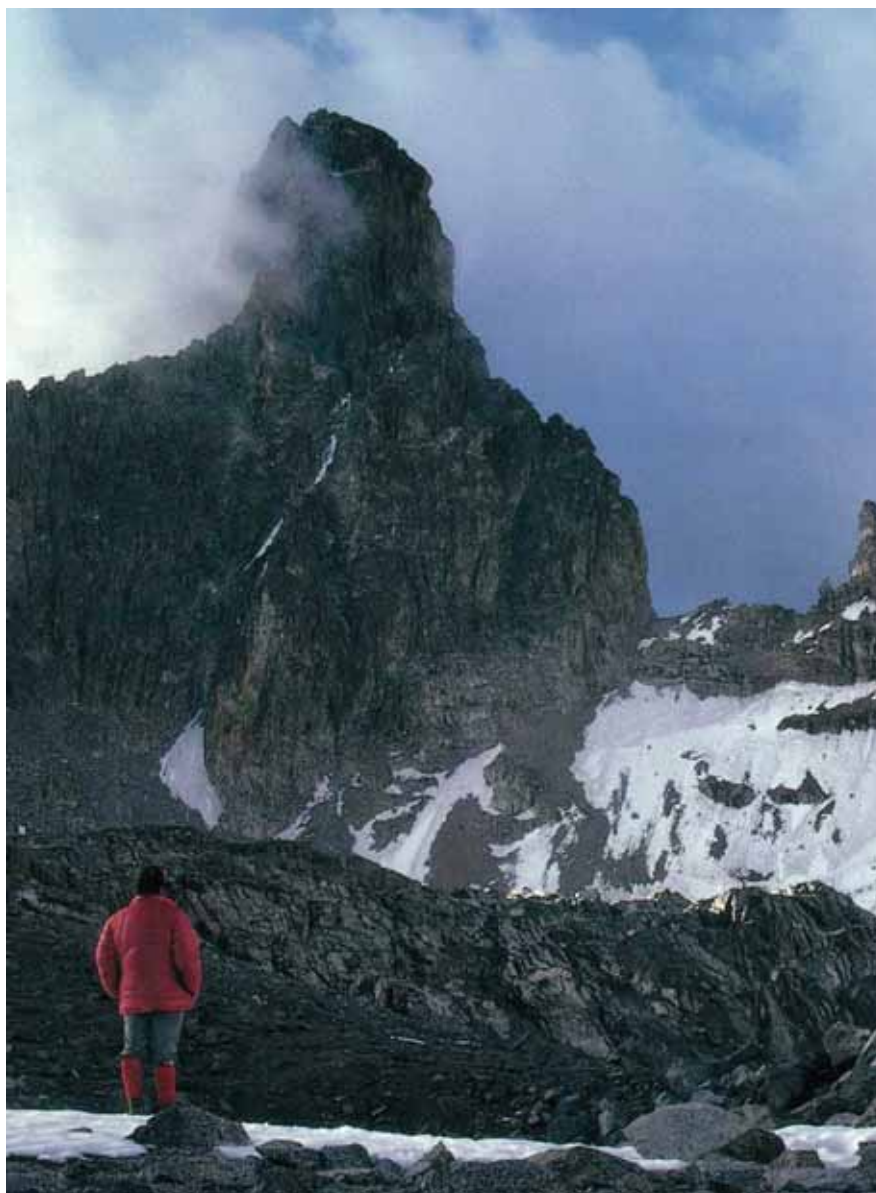


IWNC = I Will Not Complain



日本で **18** 年の実績

IWNC = I Will Not Complain



日本で**18**年の実績
世界**20**カ国でサービス
70名のコンサルタント
アジア**8**拠点での活動



IWNC in the North pole





Inspiring Breakthrough Results

1. IWNC
2. 今日の市場背景
3. チームで達成する事
4. 自己効力感
5. マインドセット
6. リーダーは文句を言わない

今日の市場背景

Current Market situation

【参考資料】

「チーム効力感」がカギを握る / リーダシップ・ストラテジー論文 参考資料
慶應ビジネススクール 教授 高木晴夫/高千穂大学経営学部 准教授 高田朝子

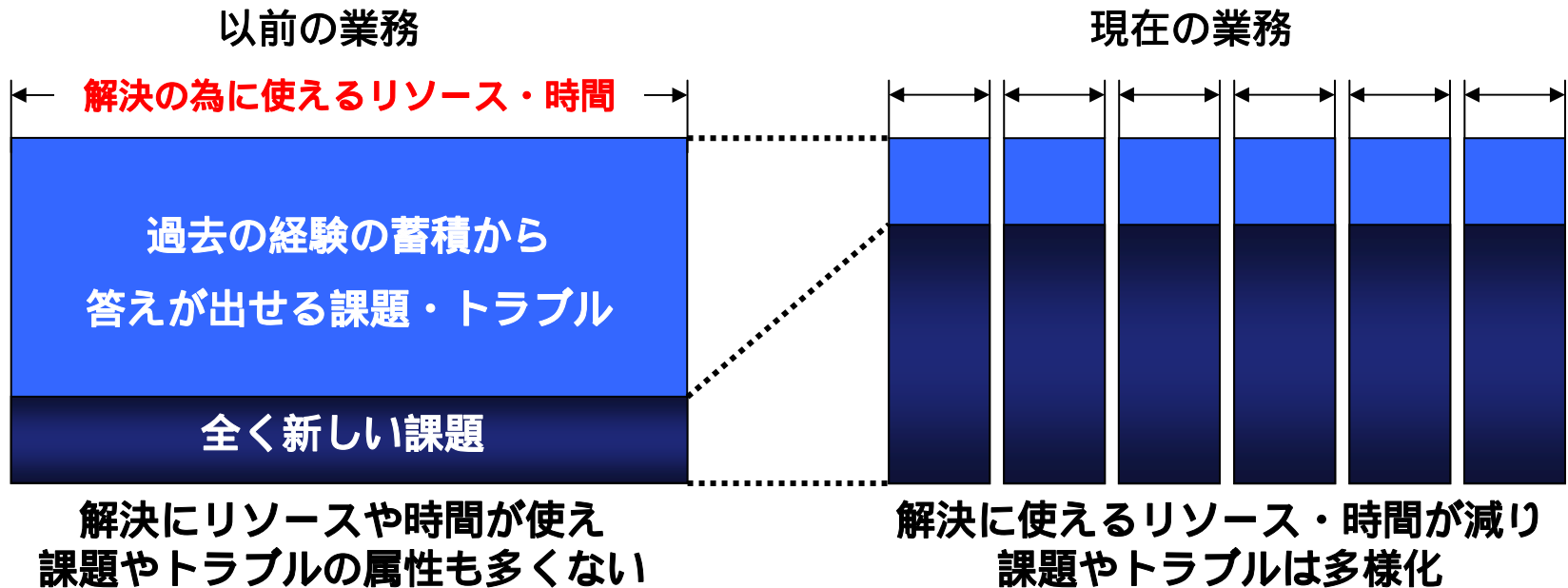
環境が直ぐに変わってしまう為に、事前計画型では対応できない 仕事が多くなってきている

そのような仕事で、事前計画時に分かっていること

1. 仕事を始める前に、その仕事の全容がわからない
2. 唯一事前にわかっているのは解決すべき問題や期限、予算
3. 期日までにその予算で、期待される目標を達成しなければならない
4. どんなに綿密に計画しても、実行段階に入ったとたん、計画時に予測していなかったことが次々と起こる。

実行段階で現われてくる課題に、チームで立ち向かい、解決策を打ち出し、前に進めていくこと、積極的で、創造的な取り組みが、仕事にとって本質的に重要となる。

企業を取り巻く環境



↓

マネージャーの指示を待ち解決することが可能。トップダウンのマネジメントで対応。

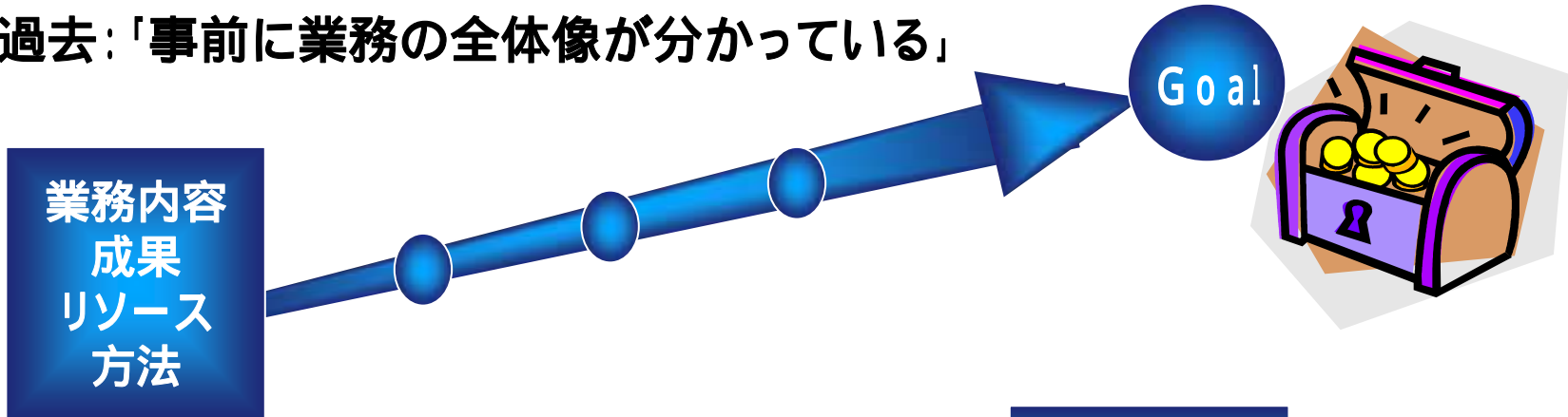
↓

何が課題すら分からないカオスな状況下で、前向きに、各々がリーダーシップを発揮し、対応。

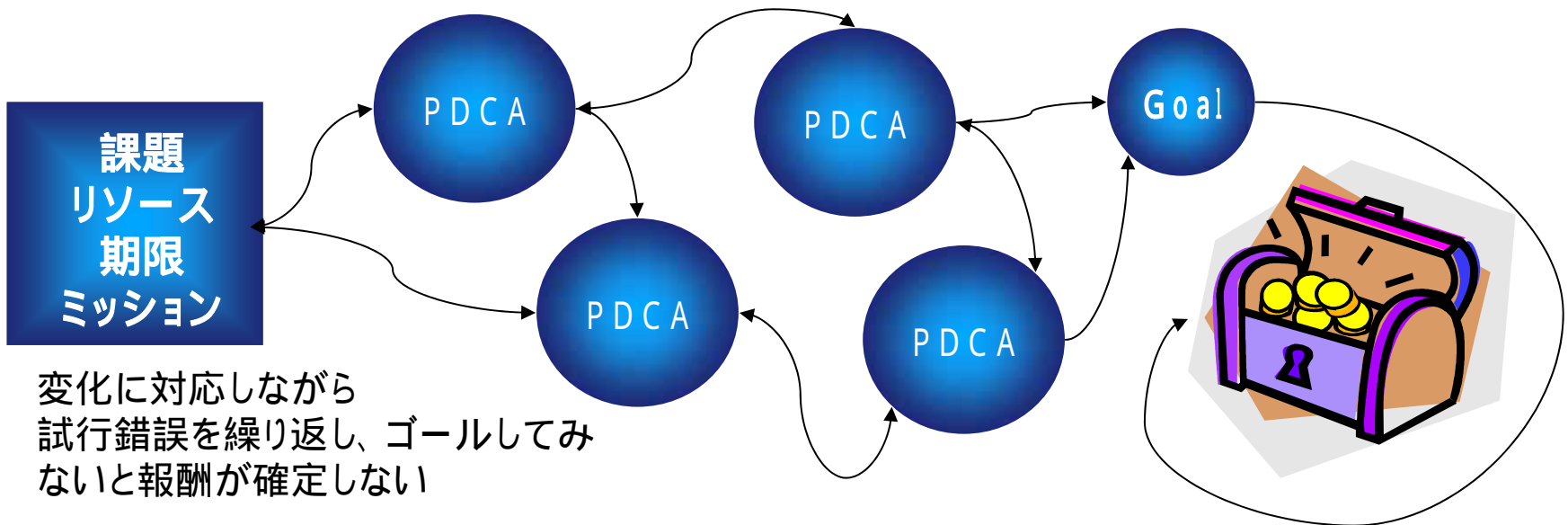
環境に対応できる、強い組織へ変革

環境に適応するための業務の変化

過去:「事前に業務の全体像が分かっている」



現在:「変化に対応しながら成果を出す」



チームで達成する事

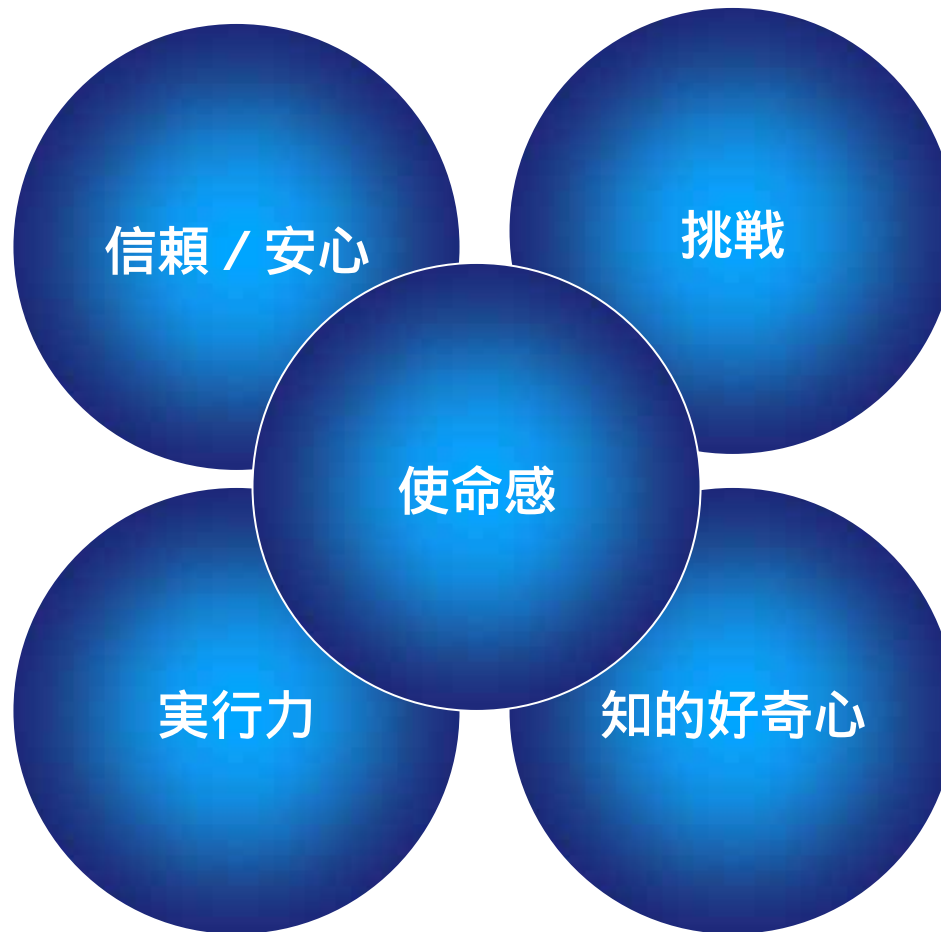
Team Effectiveness

チームの効果性（成果を出す力）



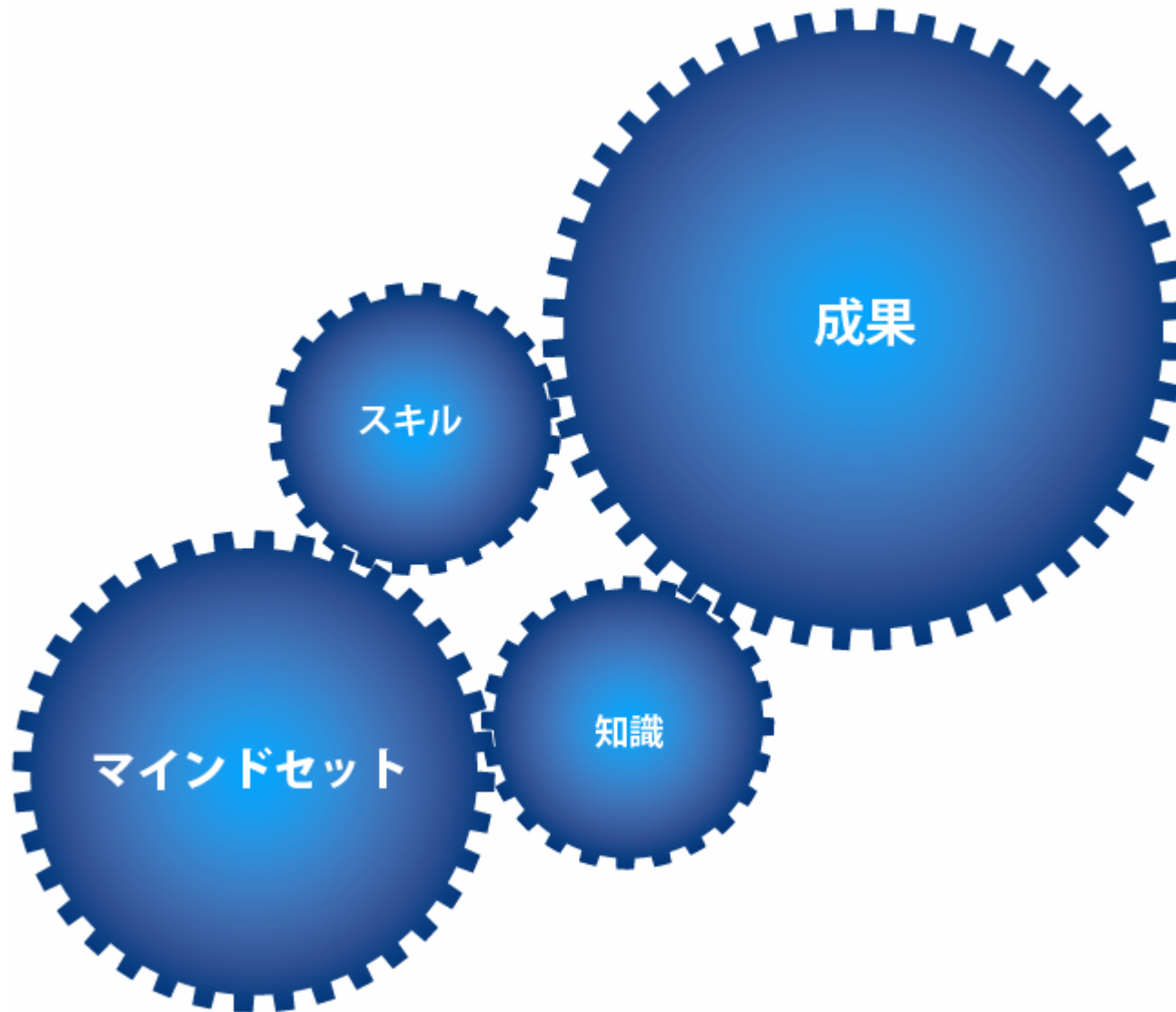
IWNC Team Effectiveness Model

IWNCのチーム効力感を高める刺激（要素）



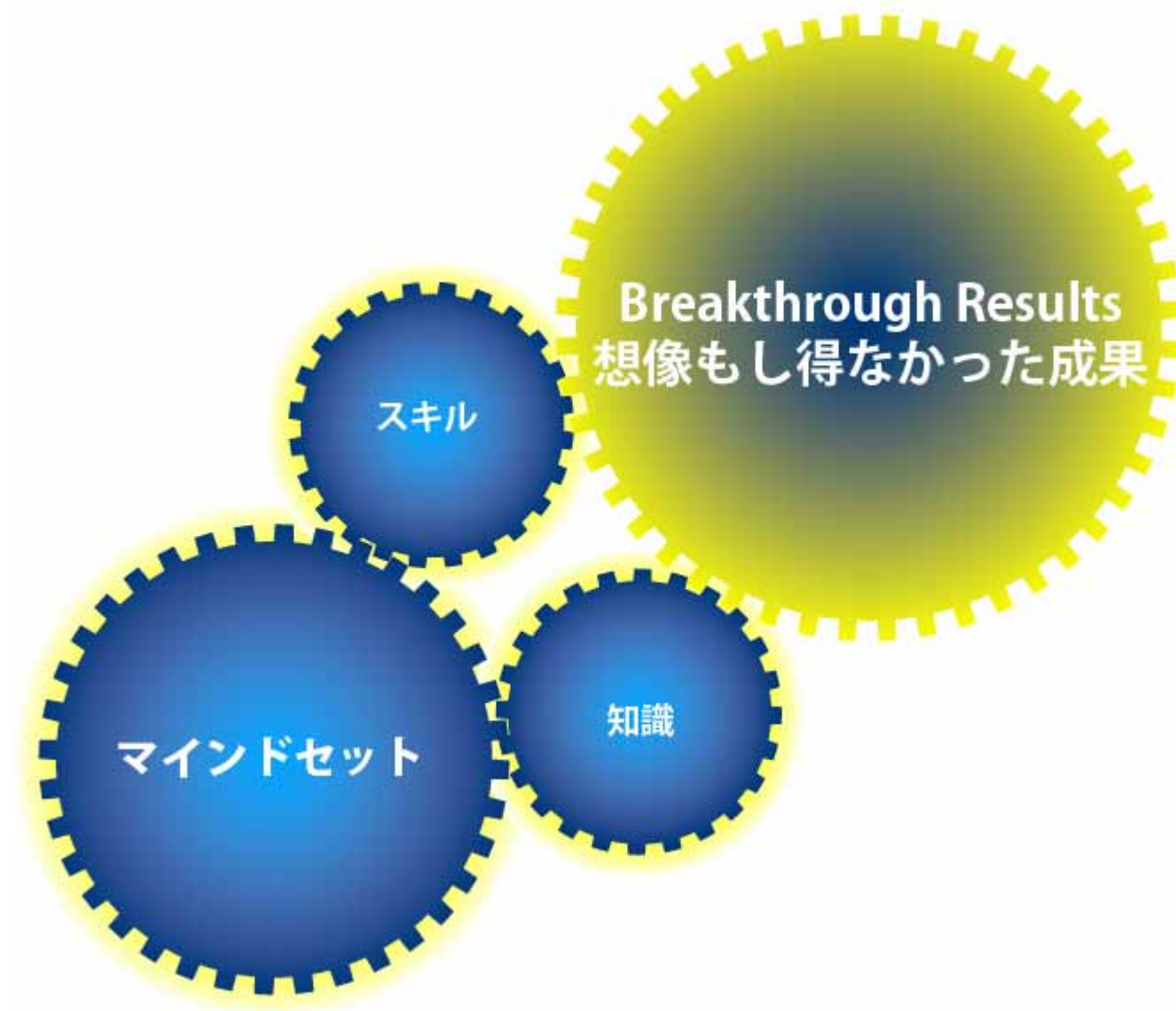
自己効力感 と マインドセット

Self Efficacy & Mind-Set



「やる！」と思うこと！





「やる！」と思うこと！



「出来る！」と思うこと



自己効力感

目前の出来事に対して

「自分は必ず行うことができる」

という信念をもった状態

この信念があると、
仕事への取り組み姿勢が強くなり、意欲も高くなる。



「自己効力感」を高める要素とは

自己効力感

目前の出来事に対する
自分のコントロールを信じられる状態

「言語的説得」
成功すると言われた

だから、「自分はやれる」

「代理体験」
誰かが実際に成功している

だから、「自分もやれる」

「制御体験」
過去に成功したことがある

だから、「自分はまたやれる」

リーダーは文句を言わない

Leader Never Complain!

Our Company Mission

***Inspiring People to Achieve
Breakthrough Business Results***

