ようこそ！

問題解決力

のジャングルへ

予告編　準備体操

事業統轄コース 事前案内

公益財団法人 日本生産性本部
主席経営コンサルタント 寺沢俊哉

1

問題解決力のゴールは・・・

「問題」とはそもそも何か、論理思考をはじめとする問題解決法を一通り理解する。
～ロジカルシンキング

受け取る（聴く、読む）、届ける（話す・書く）といった対話の基本スキルを磨き上げる。
～コーチング・プレゼンテーション

自発性、創造性を引き出すような会議や学びの場を企画進行するスキルを身につける。
～ファシリテーション

反転学習形式

事前学習

個人で理解して自分なりの見解をまとめる

当日議論

他の人との対話を通じて、お互いが学びを深める

シートワーク

3

反転学習形式

事前学習

1 読書
2 3つのシートを準備する
3 1まいのレポートを事前に提出

当日議論

1 ロジカルシンキング
2 コーチング・プレゼンテーション
3 ファシリテーション

4

読 書 「人前で話す教える技術」

30年間のエッセンス

事前課題

公式1　あついかみの対話

公式2　事前の準備

公式3　当日の進行

公式4　対話の技術

公式5　実習の技術

P1～P125（公式1、2まで）をお読みください。もちろん、これ以外もお読みいただければ、なおすばらしい！

ロジカルシンキング

「問題」とはそもそも何か、論理思考をはじめとする問題解決法を一通り理解する。
～ロジカルシンキング

受け取る（聴く、読む）、届ける（話す・書く）といった対話の基本スキルを磨き上げる。
～コーチング・プレゼンテーション

自発性、創造性を引き出すような会議の場を企画進行するスキルを身につける。
～ファシリテーション

「なぜ」の使い方

なぜ？

7

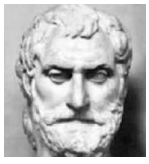
ギリシャ時代　９人の賢人

ご存じでしょうか？この方々

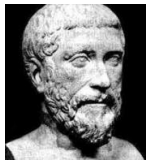
8

前半戦

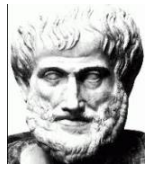
イケメングループ

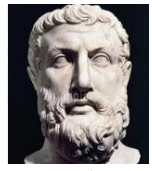

タレス

神話からの脱却
万物の根源は
「　」だ！
BC624-BC546

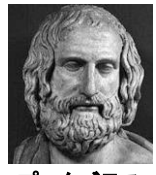

ピタゴラス

「　」こそが
万物を
支配している！
BC570-BC495


ヘラクレイトス


パルメディアス

万物は流転する
BC535-BC475
いやいや・・・
あるものは「在る」
BC515-445


プロタゴラス

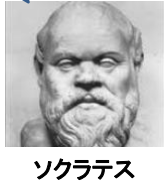
人間は万物の
尺度である！
BC490-BC420

9

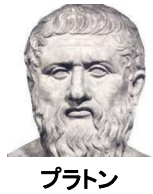
後半戦

庶民派グループ

無知の知
「セミはいいなあ
奥さんが無口で」
BC469-BC399


ソクラテス

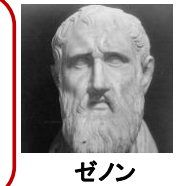
「イディア」
（原型）こそが
本質だ！
BC427-BC347


プラトン

「形相」
「質料」
「目的」
「作用」
4因説
BC384-BC322

アリストテレス

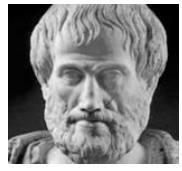
「自然と調和」
が一番！
（ストア派）
BC332-BC265


ゼノン

10

アリストテレス　4因説

「万物の存在は、4つの要因で説明できる。」



「形相因」 車のカタチをしたもの
「質料因」 金属でできているもの
「目的因」 移動するためのもの
「作用因」 工場でつくられたもの

アドラー心理学

空前のベストセラーになった
「嫌われる勇気」（岸見一郎 古賀史健著）
この本をきっかけに「アドラー心理学」が、
ビジネスマンの中でも大きな話題
となりました。アドラーの言う、
「目的論」と「原因論」。
その違いについて、ご自身で
調べ、当日説明できるように
しておいてください。

事前課題

12

【シート1】目的論と原因論

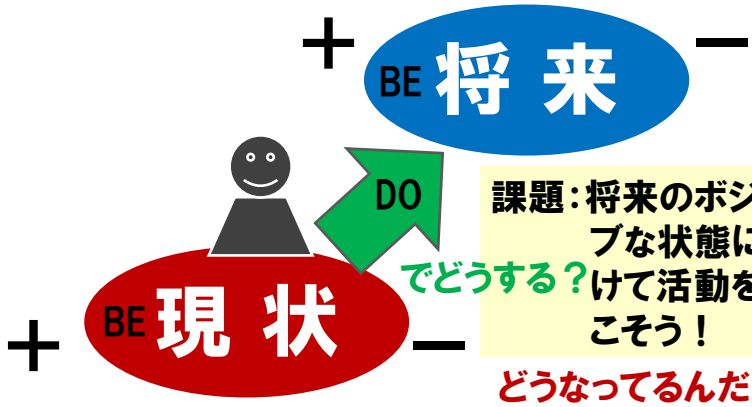
事前課題

どんなものなのか説明できるようにしておいてください。

A4ヨコ　とくに提出はいたしません。当日プリントアウトしてお手元にご準備ください。

13

「問題」と「課題」
problem　issue



課題：将来のボジティブな状態にむけて活動を起こそう！

どうなってるんだ？

問題：現状をネガティブにとらえた表現

14

コーチング・プレゼンテーション

「問題」とはそもそも何か、論理思考をはじめとする問題解決法を一通り理解する。
～ロジカルシンキング

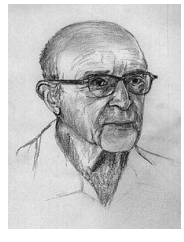
受け取る（聴く、読む）、届ける（話す・書く）といった対話の基本スキルを磨き上げる。
～コーチング・プレゼンテーション

自発性、創造性を引き出すような会議の場を企画進行するスキルを身につける。
～ファシリテーション

「傾聴」ってなに？

「聞く」のではなく、「聴く」ことが大切！
それも「傾聴」が大切！
というように言われます。

そもそも「積極的傾聴」（Active Listening）とは何か？



（ヒント）
カール
ロジャース

ご自身で説明できるようにご準備ください。

また、傾聴だけではうまくいかないケースがあるとしたら、それはどんなときでしょうか。

16

【シート2】積極的傾聴

事前課題

●「積極的傾聴（Active Listening）とは？

●傾聴だけではうまくいかないときとは？

A4ヨコ　とくに提出はいたしません。当日プリントアウトしてお手元にご準備ください。 17

「思いやり」のエピソード

事前課題

あなた自身が受けた、あるいは、あなたのまわりで起こったことで（仕事でも私生活でも）、「親切」「思いやり」「貢献」を象徴する、**エピソード**を、A4　1～2まいに**レポート**して、**事前にご提出**ください。
（〆切は別途ご連絡）
登場人物は、鈴木さん、Bさんなど仮名で記述してください。

18

ファシリテーション

「問題」とはそもそも何か、論理思考をはじめとする問題解決法を一通り理解する。
～ロジカルシンキング

受け取る（聴く、読む）、届ける（話す・書く）といった対話の基本スキルを磨き上げる。
～コーチング・プレゼンテーション

自発性、創造性を引き出すような会議や学びの場を企画進行するスキルを身につける。
～ファシリテーション

グループ研究の進行準備

グループ研究企画書（ver.1 個人の想いをまとめる）を、それぞれが作成し事前に共有することになっています。
当日は、数名分を統合して、約１時間で、グループとして１つのテーマに絞ります。
自分がファシリテーターだったら、どんな準備をするか考えておいてください。

＊ヒント「人前で話す教える技術」P73

20

【シート３】会議の準備

事前課題

（自由にお使いください）

A4ヨコ　とくに提出はいたしません。当日プリントアウトしてお手元にご準備ください。[21]

事前学習のまとめ

【読　書】「人前で話す教える技術」を読む
P1～P125（公式1、2まで）

【シート１】目的論・原因論をまとめる

【シート２】積極的傾聴についてまとめる

【レポート】「思いやり」のエピソード（事前提出）

【シート３】グループ研究の進行準備

レポート「思いやり」のエピソードは事前提出です。すべて研修当日には、プリントアウトしてご準備ください。

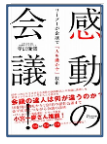
それでは、当日お会いしましょう！

寺 沢 俊 哉

公益財団法人日本生産性本部 主席経営コンサルタント
ライブ講師®実践会 代表　https://live5.jp/

大手流通系企業を経て、１９８９年、公益財団法人 日本生産性本部にコンサルタント給費生として最年少で入社。以来、経営コンサルタントとして３０年にわたり、上場企業から中堅企業まで約２００社の経営コンサルティング、数万人の研修を実施。コンサルティングと研修を融合させた、**独自のワークショップ**は、**参加者自身の課題を題材**に進めるため実践的であり、リピート率は**８割**を超える。研修テーマは、リーダーシップ、ファシリテーション、プレゼンテーション、講師養成など。１９９８年以降、卓越した企業を表彰する「日本経営品質賞」の審査員として、その後、**埼玉県・徳島県経営品質賞判定委員**として、経営品質の普及推進活動に従事している。２０１５年より、「人前で教える技術」を磨きあう、**「ライブ講師®実践会」**を主催。数多くの講師、コンサル、ビジネスリーダーが参加し、ともに学びを続けている。

対話で学ぶ経営品質
（生産性出版）



感動の会議！
（ディスカヴァー21）

プロ研修講師の
教える技術
（ディスカヴァー21）

人材育成
（中央経済社）

人前で話す・
教える技術
（生産性出版）