タイトル：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | テーマ | 内　容（★実習） | 参加者の状態 | スライド＆ノート |
| １ |  |  |  |  |
| ２ |  |  |  |  |
| ３ |  |  |  |  |
| ４ |  |  |  |  |
| ５ |  |  |  |  |

（記入例）

タイトル：「問題解決技法」　ＺＯＯＭ５.５時間

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | テーマ | 内　容　（★実習） | 参加者の状態 | スライド＆ノート |
| １ | オープニング問題解決とは（５０＋１０休） | ①オープニング　・この研修のゴール　問題解決をうながす人に　・ステップ　・グラウンドルール　・ノートの説明②ギリシャの偉人たちと、アリストテレス　（仮説思考）③チワワの話、目的論と原因論（事前シート１）④「問題」「課題」の定義と問題解決基本フレーム（チャンクも）　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　～適宜★４人組 | ・さまざまな考え方・問題解決の基本知識を　理解した |  |
| ２ | 問題解決の基本（５０＋１０休） | ①問題の実例領域・種類　こんな場合、どうしますか・・・（機械の故障、職場の人間関係、トロッコ問題、新事業開発）②問題解決（会議）の共通プロセス（共鳴、解決、約束のプロセス）③その設計「ワンシート企画書」の活用④さまざまな手法やフレームワークの紹介（リストアップ）⑤仮説の蓄積（経営学、心理学、社会学、、、）　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　　～適宜★４人組 | ・さまざまな「問題」が　あることを理解　正解は１つでない　アプローチも１つでない |  |
| ３ | 受け取る技術集める力引き出す力（８０＋１０休） | ①共感的に聴く　～★４人組　テーマを確定するタイミング　解決に向かうタイミング　　（問題解決基本フレームの復習）②論理的に聴く　観察する（→デザイン思考の方で）　分析・評価する（→戦略・マーケで）　質問する・ヒアリングする（ワンシート企画書、ビジネスモデル）　板書する（ノートのとり方）　　　　　　　　～適宜★４人組 | ・しっかり聴くことの　大切さを理解した　実践したい・対話を通じて、論理的に整　理していくことの大切さ |  |
| ４ | 伝える技術（８０＋１０休） | ①共感的に伝える　ストーリーテリング　・思いやり体験のプレゼン　★４人組②論理的に伝える　・ケース「課長への提案」★４人組　（問題解決基本フレームの復習）　・スライドでストーリーラインを展開する　　～★★グループ研究ごと③人を育てる、教える技術 | ・ストーリーラインを　設計することが重要　（感情、論理、参加） |  |
| ５ | 巻き込む技術エンディング（３０） | ①会議ファシリテーションの基本　講義のみ | ・実務に活用できる・グループ研究に活用　できる |  |

★印が、ブレイクアウト予定（全体の進行スピードに応じて適宜実施）　★★はグループ研究の素材を使って演習したい