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