

レッスン8

質疑応答で納得感を高める
～ 答えられない質問はない

即興力を磨く
(道具なし)



4つのゲーム

ゲーム名	人 数	所用時間	伸ばすチカラ
① 後出しじゃんけん	2人	5～10分	反応力・集中力
② それはちょうどいい	2～3人	5～10分	+ 受容力・肯定力・発想力
③ Yes, and(イエス・アンド)	2人～	10～15分	+ 発展力・協働力
⑤ 売りにくいものを売る！	2～6人	15～20分	+ 価値転換力・表現力

モデルシナリオ ①オープニング

講師

「今日は『即興力』をテーマに学びます。最初に質問です。即興力が高い人』というと、どんな人を思い浮かべますか？」（参加者から自由に出してもらいます）

想定される回答：話がうまい人、頭の回転が速い人、面白い人、アドリブができる人、機転が利く人
・・・ホワイトボードなどに書きます。

講師

「ありがとうございます。これらをまとめると、どうでしょう。今日はこう定義しておきたいと思います」

●即興力とは、予想外の状況に、その場で適切に対応する力

さらにビジネスの場でいうと、

●自分一人で答えを出すのではなく、相手と一緒に、その場で答えをつくる力

講師

「仕事では、予定通りにいかないことがたくさんあります。例えば、「会議で突然反対意見が出る。お客様から想定外の質問をされる。「部下から突然相談される。プレゼン中にパソコンが動かなくなる。上司から急に『君はどう思う？』と聞かれる。こういうときに必要なのが、即興力です」

今日は4つのステップで、即興力を学びます。

モデルシナリオ ①「後出しジャンケン」

反応力・集中力

講師の解説

「最初の実習です。2人組になってください。じゃんけんします。
Aが先に出します。Bは後から出して、必ず勝ってください。

スピードアップ！！

次に、Bは必ず負けてください。

スピードアップ！！

モデルシナリオ ②「それはちょうどいい」 ＋受容力・肯定力・発想力

講師の解説

「次の実習です。3人組になってください。

Aさんが、ちょっと(かなり)困ったことを言います。例えば、「〇〇さんが突然、退社するそうです」

Bさんは、「それはちょうどいい！」と、すぐに答えてください。その後になぜちょうどいいか、その状況をチャンスに変える言葉を続けます。例えば、「それはちょうどいい！A | エージェントが完成したところだ。」

こんどは、Cさんが、Bさんに困ったことを言います。以下同様とこんな感じで進めてください。

実施(3人組)

1人が「それはちょうどいい」と答える人 上記のBさん

2人は、困ったことを順番に交互にぶつけていきます。

モデルシナリオ ③「Yes, and」 ＋ 発展力・協働力

講師の解説

「今度は、受け止めるだけではなく、相手のアイデアに自分のアイデアを乗せていきます。ルールは一つ。相手の発言に対して『Yes, and……』で返すだけです」

デモ

講 師 「会社で社員旅行を復活させましょう」

参加者 「Yes, and、家族も参加できるようにしましょう」

講 師 「Yes, and、であれば、子ども企画も入れましょう」

参加者 「Yes, and、・・・」

と続けていきます。

モデルシナリオ ④「売りにくいものを売る！」 ＋価値転換力・表現力

講師の解説

「いよいよ最後です。挑戦しがいがあります。売りにくいものを売る！です。
普通の商品ではありません。売りにくいものを売ります」

デモ(講師) テーマ例「お腹いっぱいの人にカレーを売る」

「お腹いっぱいですよ。でも、このカレーをおすすめします。

でもぜひ〇〇さんには、食べてほしい。本日限定のレシピなんです。

実は、このカレー、あのイチローさんが食べていたカレー、そのレシピ

どおりつくったカレーなんです。いかがですか、一口。今しか試せません」

用意するお題カード(例)「真夏にダウンジャケットを売る」「蛾の幼虫を売る」

「片方だけの靴下を売る」「固定電話を売る」「雨の日で傘を差している人に、傘を売る」「本を読まない人に本を売る」・・・