

リワーク支援プログラム

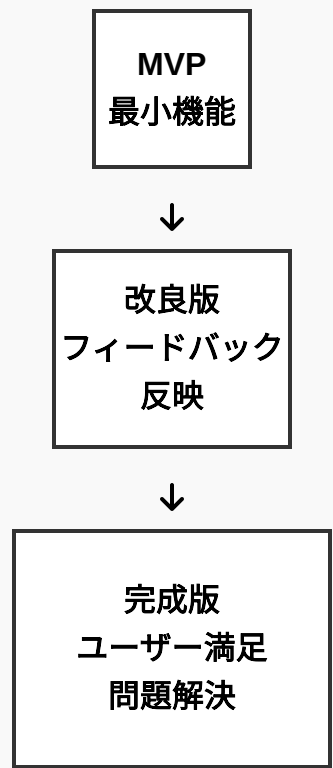
業務におけるしなやかな思考と対話術

この教材では、業務や日常生活で役立つ、しなやかな思考法と建設的な対話術について学びます。

新しい視点と実践スキルを身につけましょう。

プロトタイピング思考：完璧よりも「試す」

MVPの概念図



MVP（最小限の実行可能な製品）とは？

必要最小限の機能だけを実装し、早期に市場やユーザーからフィードバックを得るための製品

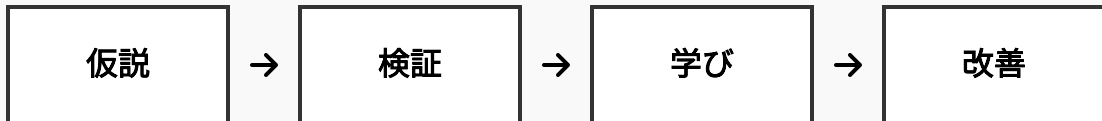
PDCAサイクルとの違い

より柔軟で迅速な改善が可能。計画に固執せず、素早く試行錯誤を繰り返す

失敗を学びに変える3つの質問：

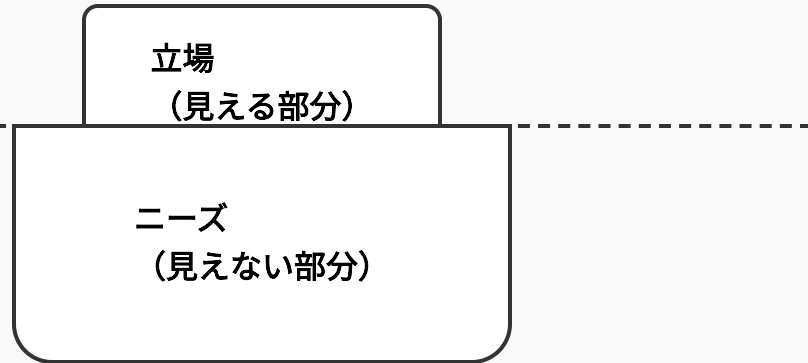
- 1. 何が起こったか？
事実を客観的に捉える
- 2. そこから何を学んだか？
気づきや発見を整理する
- 3. 次は何をするか？
具体的な行動計画を立てる

仮説検証プロセス



人間関係のモヤモヤを紐解く：ニーズと立場の分離

冰山モデル



感情的対立はなぜ起こる？

表面的な「立場」と、その奥にある「ニーズ」が混同されるため。互いの本質的な要求が見えなくなる。

「立場」と「ニーズ」の違い

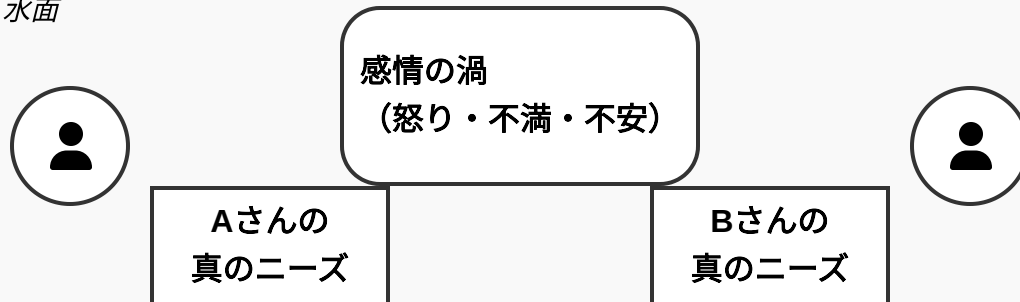
- 立場：意見や主張、行動など表に出るもの
- ニーズ：本当に求めているもの、根本的な欲求

ニーズを理解することの重要性

- 対立の本質を理解できる
- 互いに納得できる解決策を見つけやすくなる
- 建設的な対話が可能になる

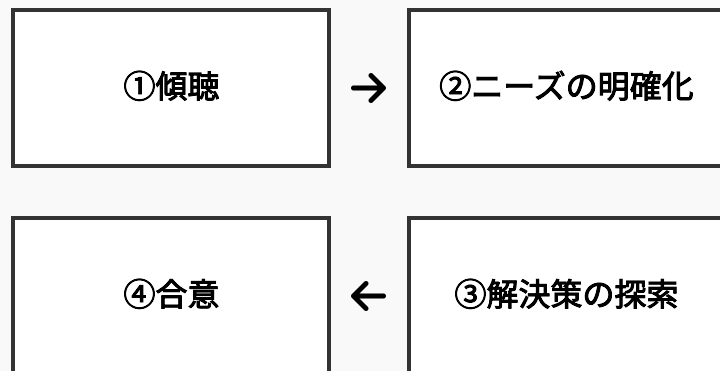
対立の構造

水面



建設的な対話へ：合意形成ダイアログと傾聴

対話のプロセス図



合意形成ダイアログのステップ

1. 相互理解：お互いの意見を尊重して聞く
2. 根本的なニーズの探索：表面的な意見の奥にある真のニーズを探る
3. 共通点の発見：共有できる価値や目標を見出す
4. 創造的な解決策：双方のニーズを満たす方法を一緒に考える

傾聴スキル再確認

相手の言葉をそのまま受け止める

判断せず、批判せず、相手の言葉があるがままに受け入れる姿勢

うなずき、あいづち

「なるほど」「そうだったんですね」など、話を聞いている信号を送る

感情のラベリング

「〇〇な気持ちなんですね」と、相手の感情に名前をつけて共感する

要約・確認

「つまり～ということですね」と相手の話を自分の言葉で要約し、理解を確認する

「傾聴は、相手を理解するためだけでなく、相手が自分自身を理解するための手助けにもなります」

ワーク：合意形成ダイアログを考えてみよう

🗨️ シナリオ例：職場での意見対立

山田さん（企画担当）：「新製品は市場ニーズに合わせて早く発売すべきです」

鈴木さん（品質管理担当）：「品質が確保できていない状態では発売すべきではありません」

✎ ワーク1：立場とニーズの分離

登場人物それぞれの「立場」と「ニーズ（本当の要求）」を書き出してみましょう。

- 山田さんの立場：
- 山田さんのニーズ：
- 鈴木さんの立場：
- 鈴木さんのニーズ：

🗨️ ワーク2：対話の第一声

お互いのニーズを満たすための対話の第一声を考えてみましょう。

「〇〇さん、私は～と思っています。あなたは何を大切にしていますか？」

⌚ 1分間、考えてみましょう

解決志向アプローチ：問題の代わりに解決策を見る

解決志向と問題志向の比較

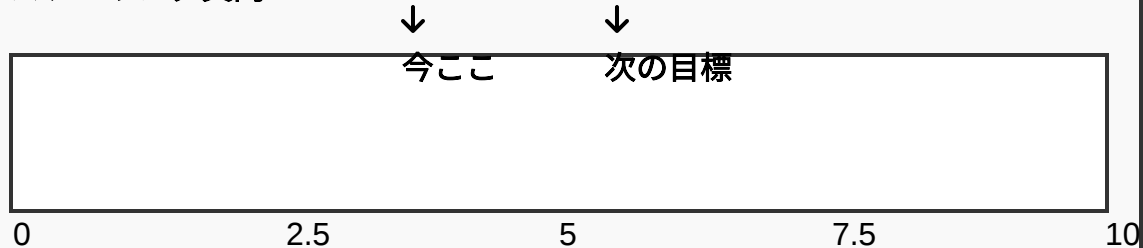
問題志向

- 何が問題か
- なぜ起きたか
- 誰が悪いか
- 過去に焦点

解決志向

- 何がうまくいってるか
- どうすれば良くなるか
 - 何ができるか
 - 未来に焦点

スケーリング質問



「10段階で考えると今はどのレベル？」

「1段階上げるために何ができる？」

解決志向アプローチとは？

問題の原因を探るのではなく、解決策やうまくいっていることに焦点を当てるアプローチ

例外探し・リソース活用

- うまくいった瞬間は？
- その時、何が違った？
- どんな資源を活用できた？

スケーリング質問

- 10段階で今どこ？
- 1点上がるために何ができる？
- 前回より良くなった点は？

ミラクルクエスチョン

- もし問題が解決したら、何が変わる？
- 誰がどう気づく？
- 理想の状態に少しでも近づくには？

本日のまとめと実践へのエール

本日の学び：ビジネススキルの構成要素

プロトタイピング思考

ニーズと立場の分離

合意形成ダイアログ

傾聴スキル

解決志向アプローチ

今日学んだことが、皆さんのこれからの歩みを
力強く支えることを願っています

本日のポイント

- ✔ プロトタイピング思考で、小さく試して大きく学ぶ
- ✔ 失敗は学びの宝庫：3質問を活用しよう
- ✔ 人間関係の鍵は「ニーズ」の理解
- ✔ 建設的な対話：合意形成ダイアログと傾聴
- ✔ 解決志向の問いかけで、可能性を広げよう

実践のポイント

学んだスキルを少しずつ日常に取り入れ、
小さな成功体験を積み重ねていきましょう