

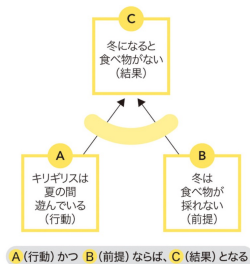
月々の力

2024/11/11

学ぶことの最大の障害=答えを教えること

WHY? → 自分で答えを見つける機会を永久に奪ってしまうから

イントロ



変えられるのは、

「行動」と「前提」

↑ 自分への

現代 VUCA

正解のない世界

↑

自分で問いを立て、正解を出す

② 良い問い ← → 良い答え
トートオン

C1 悪い問い

問題は解決につながらない

1) から違ってくる

言い訳をしようとする

自分を責めて、落ち込む

相手の怒りを置く

人間関係が悪くなる

「なぜ」を疑問にする

→ 相手の自己防衛本能を

刺激しない工夫が必要

学びを深める4つの問い

わかったことは何ですか？

それを活かして次にやることは何ですか？

それをやるとういうメリットがありそうですか？

考えることで「希望」を生む

実践して学んだことは何ですか？

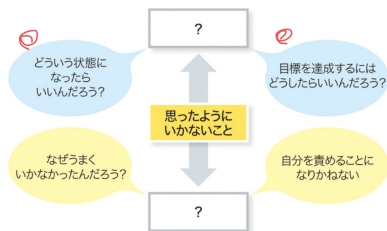
C2 良い問い

問題を正確に定義する3つの問い

- 現状を聞くための質問
「望ましくない現象は何ですか？」
- 目標を聞くための質問
「望ましい現象は何ですか？」
- 問題を定義するための質問
（「望ましくない現象」と「望ましい現象」を読み上げて）
「このギャップが問題ですよね？」

手段 ≠ 目的
≠ 現象

図5 | 失敗したときの2つの問いの選択肢

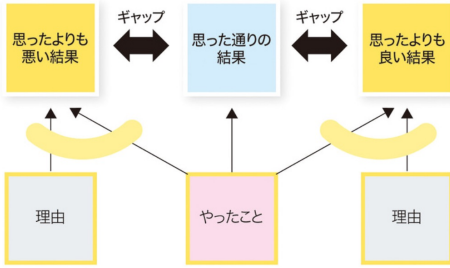


② 何が悪いのかを考える

2024/11/11

C3 正解をつくる

図6 | 3種類しかない結果



学びの源泉であり、目標達成に欠かせないもの

！欠、失敗しないように努めば良いだけ！

相手の立場になって考える

- ・相手の望まない現象は何？
- ・相手の望ましい現象は何？

図8 | 伝説の営業マンの仮説の論理構造

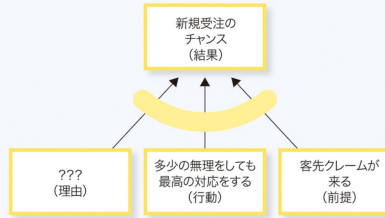


図7 | 解決策評価のための4象限

| | 副作用なし | 副作用あり |
|-------|-----------|-------|
| 目標達成 | 良い解決策 | 悪い解決策 |
| 目標未達成 | 解決策とはいえない | 問題外 |

副作用を角解消する4つの問い

- ・気がかりなことはありますか？
- ・その原因はなんでしょうか？
- ・その原因を解消する方法はありますか？
- ・気がかりなことが解消するとどんな利点がありますか？

やることを要領に考える 二気がかりが出る

→前もて言ってくる人

→応援勢力