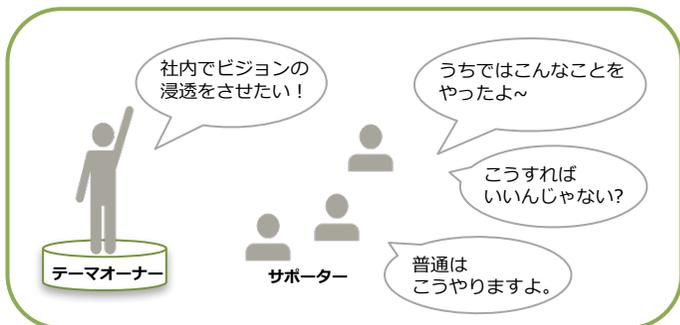
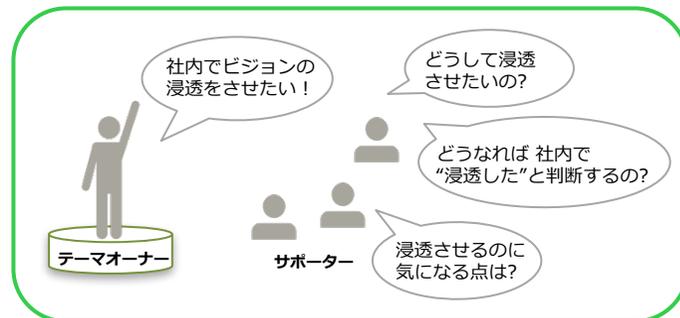




今回は、3ラウンド別々のテーマオーナーのところへいき、オーナーの活動を発展・サポートするように関わってあげてください。直接的なアドバイスやフィードバックも大切ですが、それだけではなくオーナーの思考や気持ち、願いが明らかになるよう、引き出す問いかけを意識してみてください。



アドバイス
フィードバックの例



引き出す
問いかけの例

ポイント



1 自分が話すよりも聞く時間が多くなるよう少し意識してみましょう。

右の問いかけの例を参考に、テーマオーナーがこれまでに「考えたことが無い・話をしたことがない」ことを引き出すことにチャレンジしてみてください。

2

3

自分がアドバイスするための情報収集に時間を費やしすぎないようにご注意ください。(オーナーが説明しているだけで時間が終わってしまいます。「詳細を知らないと役にたてないのでは」という気持ちはなるべく手放してください。)

効果的(かもしれない)な問いかけの例



それぞれのラウンドで効果的な問いかけの例を下記に記載します。必要に応じて、対話の中で使ってみてください。もちろん下記以外の質問もたくさんしてあげてください。

Round1. このプロジェクトの背景・想いは何ですか？



- あなたはなぜ、この活動・プロジェクトを始めようと思ったのですか。
- あなたの情熱はどこにありますか。
- 他人(協力者など、取り巻く人たち)は、どのような想いを持っていますか。
- 活動・プロジェクトを始めるにあたって影響を与えている要因は何ですか。
- この活動を進める上で最も大切なのは、誰のどんな想いですか。
- 何があれば、あなたの想いは加速されますか。
- このプロジェクトはそもそも誰の、何のために行うのですか。
- あなたが本当に実現したいことは何ですか。

Round2. 前に進めるために、より明確にすべきこと、足りないことは何ですか？



- 今、超えづらい壁は何ですか。(物理的/心理的どちらも) なぜそう思うのですか。
- 何があれば、あなたの活動は大幅に加速すると思いますか。
- 改めてプロジェクトを俯瞰してみると何か見えてくることはありますか。
- 今、行なっていることよりも優先度が高いことはありませんか。何を軸に優先度を決めていますか。
- 活動・プロジェクトのゴールは何ですか。誰が/どんな状態になったら/どんな行動をとれるようになったら/ そのゴールを達成したと判断しますか。
- 今、あなたがやっていることはどのようにゴールに繋がっていますか。
- 今、あなたが持っているポジティブな要素・リソースは何ですか。
- あなたがやりたいと思っても手を出せていないのはどこですか。それはなぜですか。

Round3. 次にとりたい行動は何ですか？ どんな支援が必要ですか？



- この活動・プロジェクトであなたしかできないことは何ですか。また、あなたが手放せることは何ですか。
- 誰の、どんな助けを必要としていますか。
- 自分を支えるために、あなたができることは何ですか。
- あなたがアクションを取る時に、ブレーキになるものは何ですか。それは、どのように軽減できますか。
- (あげてもらった意見を見て) どのように感じますか。できそうな感覚はどれくらいですか。まだ不安感があるなら、それはどのようなところですか。
- あなたが今できる本当に小さな一歩は何ですか。
- いつもと違う行動をとるために、あなたは何をしますか。

皆さんは、組織開発の実践者です。今回はテーマオーナーを自社内の活動を立ち上げている人と想定し、支援をする実践をしてみてください。

