

# パーパス・オリエンテッド・リーダー 養成講座

## Bコース

## 「問う」力をつける



～実践哲学対話ファシリテーション技術を身につける～



# 実践哲学対話風景

(ビジネスパーソン向け「実践！哲学対話」)



(弊社主催)

# 実践！哲学対話とビジネス会議との進め方の違い

	通常のビジネス会議	実践！哲学対話
場の形成	<b>目的</b> <ul style="list-style-type: none"><li>意思決定する</li><li>アクションを決める</li><li>合意形成 ・ 情報交換</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>意見を掘り起こす</li><li>価値観を共有する</li><li>思考を磨く</li></ul>
	<b>アジェンダの設定</b> <ul style="list-style-type: none"><li>議題があらかじめ決められている</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>議題はおおよそ決められているが、すべてをこなさなくてもよい</li></ul>
	<b>参加者の役割</b> <ul style="list-style-type: none"><li>組織の上下関係が前提</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>参加者の立場は平等</li></ul>
	<b>ルール</b> <ul style="list-style-type: none"><li>組織の暗黙の進行ルール</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>自分の意見は変わってもよい</li><li>合意形成が目的ではない</li></ul>
ファシリテーション	<b>必要なスキル</b> <ul style="list-style-type: none"><li>議論の構造化</li><li>合意形成</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>議論の構造化</li><li>問う力</li></ul>
議論の対象期間	<b>考察の範囲</b>  <p>会議の時間</p>	 <p>対話の時間</p> <p>前提を問う ←   → 思考の熟成</p>

# 実践哲学対話はこんな場面に使える！

## 創造

- \* ビジョンの策定
- \* 企画会議
- \* 目標策定（皆でつくる）
- \* 新規事業開発のブレスト
- \* アイデア創出
- \* プロジェクト等のコンセプトづくり

## 共有

- \* 目標の共有・確認
- \* 活動のベクトル合わせ
- \* 課題の本質探し
- \* メンバーの人生観・価値観の確認

【参加アンケートより】

# 実践哲学対話の 大切な「問い」

## パターン1：理由を問う

「なぜ？」 「どうしてそう思うの？」 「その理由は？」

## パターン2：根拠を問う

「その根拠は？」 「具体例を教えてください」

## パターン3：意味を問う

「〇〇とはどういう意味ですか」 「わからなかったなので、別の表現で説明して下さい」

## パターン4：一般化を問う・検証する

「〇〇の場合はどうなりますか？」 「本当にそうなのですか？」

オンラインスクールBコースでは、第4回・第5回のZoomオンラインで、参加者の皆さんにファシリテーターを経験していただきながら、「問う」練習を行います。