

本人が動き、経験から気づくところから。

「気づく観点®・気付く対話®」 | 当時の開発・実践と、いまの仕事への使い方。



例：取引先の仕事を知るため、資料と相手の話を見る。

2021年10月1日の当社報告

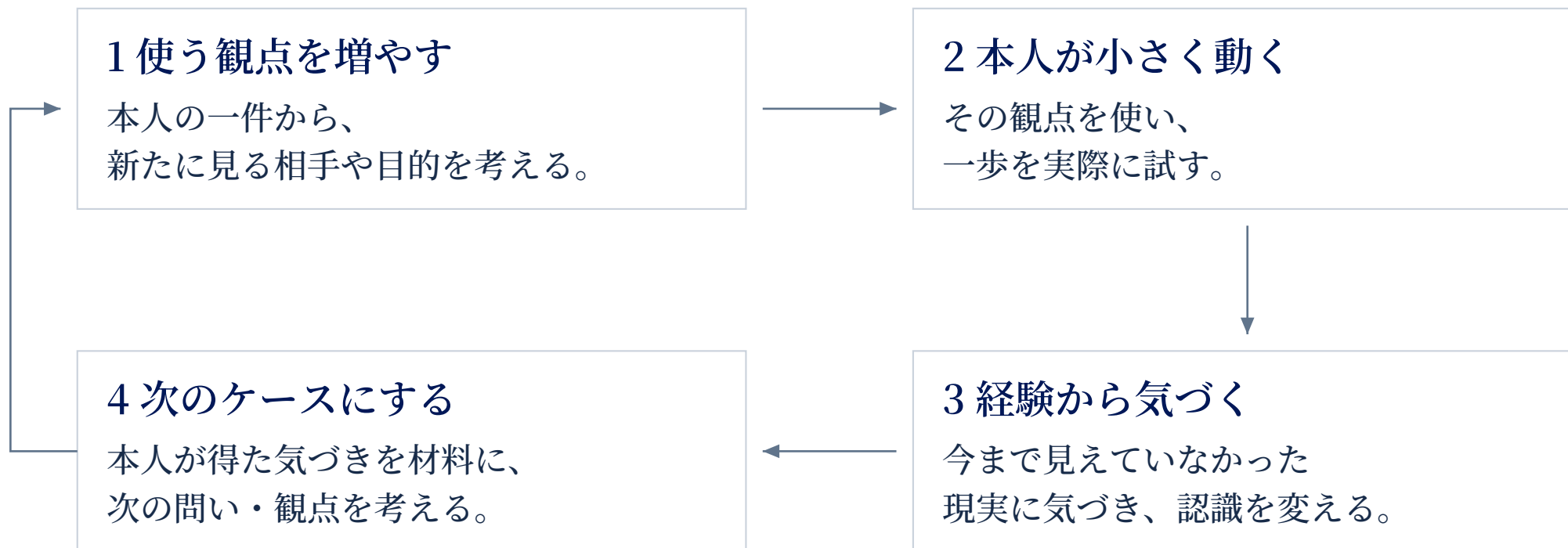
クライアントとの
リーダー開発実践で、
経験から現状認識を変える
入口を組み立てました。

歩留まりが 「現状の4倍」

当時の既存の進め方での
歩留まりは「1/4前後」と整理。

小さな経験から得た気づきを、次の問いへ。

担当者としての経験と自信を大切にし、本人に具体的な問いやヒントを渡します。



他社のケースを自分の仕事へ変換・応用できる人は、当時の整理で
「10人中1人いるかいなか」。本人の気づきを、次のケースにしました。

現状と目指す状態から、最初の一步を考える。

商談の例で、現状・目的・間にある問題・一步・背景をつなぎます。

現状

いま、どんな相手に、
何を提案しようとしているか。

目指す状態

相手が、何を判断できる
状態にしたいか。

間にある問題

判断に必要な情報のうち、何がまだ分からないか。

始められる一步

一つの取引先で、誰に何を
確かめる機会をつくるか。

背景や制約

接点・時間・権限・相談先は、
どこまで整っているか。

当時は目先の手間をかけ、6か月以降の効率を見据えました。

一步を考える対話に、経験と材料を加える。

当時の実践を、本人の問いと経験に合わせて使うための四つの整理です。

言い換えて揃える

「相手が先に解決したい問題を知りたい、ということですね」と、受け取りを確かめる。

行動から深める

誰にどんな質問をし、どんな返答があったか。実際の記録を一緒に見る。

一步を考える

次の面談で確かめる一つと、必要な接点・同席支援を選ぶ。

別の角度を渡す

提案する側に加え、相手が社内で比較し判断する仕事から眺める。

質問や接点、必要な支援も、一緒に見直します。

最初の一步を、実行する場面と結びつける。

Gollwitzer・Brandstätter（1997） | 研究2：休暇中にレポートを書く課題。

大学生のレポート課題で、目標だけの条件と、時・場所も決める条件を比較。
86人が参加、39人が返送。条件を識別できた36人を分析しています。

目標だけの条件

6/19人（32%）

時と場所も決める条件

12/17人（71%）

指定された期間内に書いた割合は、時と場所も決めた条件で高まりました。

例：「次の面談で、一社が先に解決したい問題を一つ聞く」。

本人の問いを「いつ・どの場面で・何をする」へ結ぶ参考に。
当社の歩留まり4倍の実践記録とは、対象と方法を分けて考えます。

Gollwitzer・Brandstätter（1997）一次論文

担当者の経験を生かし、次に担う仕事を考える。

原発表の「自分が動く」「相手に動いてもらう」の違いを、仕事の例で並べます。

いま担っている仕事

次に期待される仕事

目的 自分の商談を進める

取引先の仕事が進む
条件をつくる

知りたいこと 自社商品に合う要望

相手が先に
解決したい問題

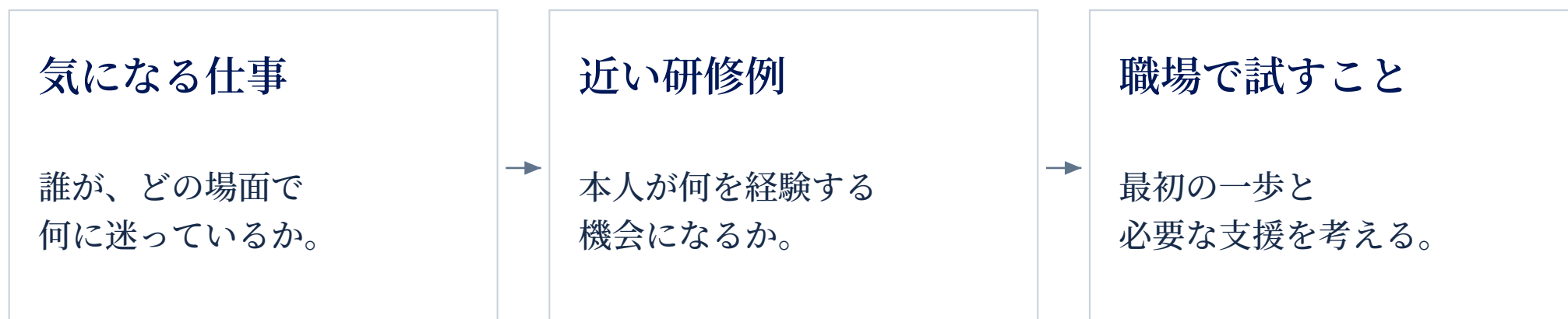
最初の動き 提案の機会を増やす

一つの取引先で
事実を知る機会をつくる

経験した仕事と、新しい仕事を比べる図解を読む →

育成の企画は、本人が試す仕事の一件から。

現在の実践室で、近い仕事の場面から研修例を選ぶ入口へ。



研修名を先に決めず、場面と例を眺めるところから。

近い仕事の場面から、研修例を見る →

2021年10月1日の開発・実践報告をもとに整理。

PDFと公開資料・実践室の案内は、2026年10月25日時点の補足です。

本人の仕事の問いから始める育成の相談 →