



CDCTM Executive Program

Ⅱ. 幸せな職場を創る

2. 人の真の存在を育む組織

e. 立場力 – ポジションチェンジ他

～勇気と情熱が蘇り革新が起こる～

コーポレートダイナミクスコーチングTM
エグゼクティブ・プログラム

Vd.19

Ⅱ. 幸せな職場を創る

2. 人の真の存在を育む組織

a. 「自分軸」を生かす

b. ビジネスコーチングの手順

c. 私の履歴書（現職史から「自分軸」を振り返る）

d. 人間関係図（ソシオメトリー）

e. 立場力 – ポジション・チェンジ他

f. 伝わる力 – 4つの頼み方他



勇気づけのリーダーシップ

人間力

(勇気と情熱の源泉)

人を育む
(育成力)

生み出す
(創造力)

現実にする
(実現力)

大局を掴む
(俯瞰力)

突き抜ける
(突破力)

CDC™ Executive program

ヒューマン・
スキル

勇気づけのリーダーシップ 済

自分軸 済

リソースフル 済

立場力

伝わる力

理論
(仮説)

創造的自己
(自己決定性)

目的論

全体論

対人
関係論

現象学
(認知論)

思想

共同体感覚(ヨコの関係)

- ①自己受容
- ②他者信頼
- ③貢献感



2つのコミュニケーション/4つのコアスキル

■ 自分自身 とのコミュニケーション

1. 自分軸(自分にとって何が大事? どうなりたい?)

自分の目的や動機(やる気の素)をはっきりできる

2. リソースフル

元気・勇気・やる気を、いつでも自分から引き出せる

■ 相手・まわり とのコミュニケーション

3. 立場力

相手の立場に立ち、共感的に理解ができる

4. 伝わる力

“自分”を伝えられ、“相手”からの協力を得られる



コミュニケーションの質は人生の質である - Tony Robbins -



スムーズなコミュニケーションのための「態度」

1. ヨコの関係

- ✓ 個人差 ← 能力、技術、役割、立場（お互いの「違い」を認め尊重する）
- ✓ 対 等 ← 人格（人間としての価値）
 - ⇔ タテの関係（相手を思い通りにしたい→思い通りにならないと腹をたてる）

2. 勇気づけ（承認・長所さがし）

- ✓ 相手のいい所を見つけて、元気づける ※機嫌をとったり、同情するのではない
- ✓ 自分が好かれるようにではなく、相手が元気になれるように
- ✓ 過程やできていることに注目（小さな進歩・努力）

3. 「ありがとう」「うれしい」と感じることを、相手から見つける

- ✓ 相手の悪い所・嫌いな所を探せば探すほど、たくさん見つかる
- ✓ 相手のいい所・好きな所を探せば探すほど、たくさん見つかる
 - どちらをたくさん見つけた方が、相手といい関係が持てるか？

4. 勝ち負けや人との比較よりも、いい関係を持つことを重視する

- ✓ 相手とどういう関係を持ちたいかを先に考えて、行動する
 - 相手に勝ちたい？ or 協力して共通の目標を達成したい？



スムーズなコミュニケーションのための「態度」

5. 3つのきくモード

① 自分目線

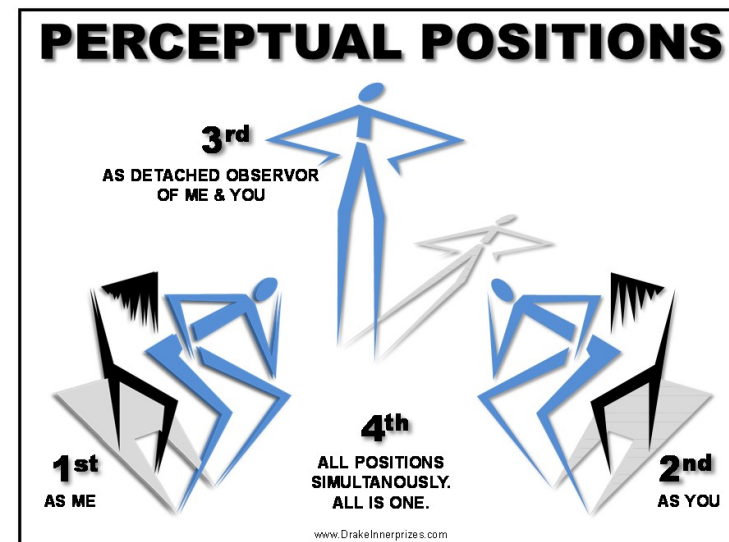
自分にとって、どういう意味があるか（自分の意見）

② 相手目線:

相手にとって、どういう意味があるか（相手の気持ち）

③ 俯瞰(全体)目線:

みんなにとって、どういう意味があるか（ゆったり）



ポジションチェンジのポイント

●ポジションチェンジを機能させるための3つのポイント

1. ポジションをしっかり切り替える

自分のイスのときは、自分100%。相手のイスのときは、相手100%。

俯瞰のときは、どちらの気持ちにもならない。

そのために、例えば、自分のイスのときは、相手のイスに意識を向け続けることが大切です。
「すべてのポジションをしっかり体験し、どのポジションにも共感します。」

2. 感情をしっかりと感じる

表面でなく、感情をしっかりと感じます。

ネガティブな感情も、しっかり味わい、その背後にある、本当の想いに気づいていきます。

3. まずは自分のイスで想いを出し切る

自分のイスで本当の気持ちや考えを出し切ることが大切です。

それがどんな言葉でもしっかりとその自分に共感します。

ポジションチェンジで相手の立場に入れない場合の多くは、自分の想いを出し切れてないことが原因です。スケーリングを活用しながら、10点分出しきれるようにします。



ポジションチェンジ（共有ゾーンストラテジー）

TIPS
やってみよう！

●ポジションチェンジの実習

1. 関係をよくしたい相手を選ぶ
2. 関係をよくしたいと思う具体的な場面を特定する
3. お互いの心理的な関係をイスの距離や角度で表現する
4. 自分のイスに座り、相手のイスに向かって、
「言いたいこと」「これまで言わずにきたこと」を感情を込めて伝える
※最初は悪口になっても構わないので、しっかり吐き出す。それができたら
「自分は本当は〇〇したい」「〇〇を大事にしたい」などを私メッセージで感情を込めて伝える
5. 自分のイスで言い切れたら、立ち上がって気持ちをしっかり切り替える
6. 相手のイスに、相手の姿勢表情で座り、自分のイスからのコトバをきく
7. 感情が生まれてきたら、相手になったつもりで、気持ちや考えを言葉にする
8. 相手のイスで言い切れたら、立ち上がって気持ちをしっかり切り替える
9. 善意の第三者として、2つのイスを俯瞰しながら「共有ゾーン」を探す
10. 2つのイスを理想のカタチに置き換え、その状態に近づけるための
最初の一步を見つける

