理解をしてきてない相手/他部署と自分の関係チェックシート

	相手(人/他部署)	自分
(通常時の)目標や目的 (売上、利益、ミッションなど)		
仕事観/価値観 (結果重視・組織重視・スピード・コスト・ロジカル, etc…)		
相手にとって利害関係が発生する人/部署 (相手の上司、部下、関係部署, etc…)		
現在の相手との信頼関係	信頼関係が弱い 1・2・3・4・5 信頼関係が強い	
win-winになる要素		

役割別思考傾向と対処例

	よくある考え	対処例
経営層	それって利益/売上につながるの？	<ul style="list-style-type: none">・ ロジック(エンゲージメントの効果)・ 時代背景/パラダイム・ 向上させるための方法論・ 他社の導入実績
中間管理職	それって私の仕事なの？ 仕事を増やさないでほしい	<ul style="list-style-type: none">・ マネージャーの仕事の整理/理解・ エンゲージメントUPさせることのメリット・ 業務の棚卸し
現場メンバー	自分には関係がない(無関心) 自分にはやれることがない	<ul style="list-style-type: none">・ 自分事化するためのワーク・ アクションへの参加/体験

自分の説得力の確認と補完

	説明	あなたは？	補完してくれる人は？手段は？
エトス	人としての信頼感	弱い 1・2・3・4・5 強い	
パトス	情熱	弱い 1・2・3・4・5 強い	
ロゴス	ロジック	弱い 1・2・3・4・5 強い	

エトス	上司・経営層・重鎮・権威・専門家・書籍 など
パトス	組織/チーム好きな人・人事・プレゼンが上手い人・動画 など
ロゴス	ロジカルな人・書籍・他社事例・理論 など