

I T 技術者のための イノベーション・デザイン

—最終回—

<https://yo-sato.com/>

チーム発表会

- 各チームから、以下（できたところまで）を発表してください。
 - ペルソナ
 - シナリオ
 - MVPストーリーボード

自己主張とチーム貢献のPeer Review

- peer_review.xlsx をローカルにコピーし、自分の属するチームのシートで、チームメンバー（自分も含む）に対し、それぞれの自己主張とチーム貢献具合を、5段階評価してください（自己評価も含む）。セルはドロップダウン選択リストにしているので、セルをクリックして、上部のセルの説明に合う数字を選んでください。

振り返り

「ドリルを買いにきた人が欲しいのは、ドリルではなく『穴』である」



WHAT
課題解決、目的
価値



HOW
手段
技術

顧客の言うこと != 顧客の本当の目的・課題

ヘンリー・フォード曰く、「顧客に欲しいものを聞いたら、『もっと速い馬が欲しい』と答えるだろう。」

スチーブ・ジョブズ曰く、「人は欲しいものがわからない。これだろう？と言われて初めてそれが欲しいとわかる。」「人が本当に欲しいものを見つけるのが、あなたの仕事だ」

自利（自分が好き）

スチーブ・ジョブズ曰く、「大好きなことをする。自分の心に従う。なぜか。人は、そういうときに、最もパワフルになるから。」

自利利他

人の役に立つことで、かつ好きなことをやれば、自分を最も生かせる。

利他（人に役立つ）

顧客や社会の要望を満たすと、承認される喜びと達成感が得られる。(マズロー)

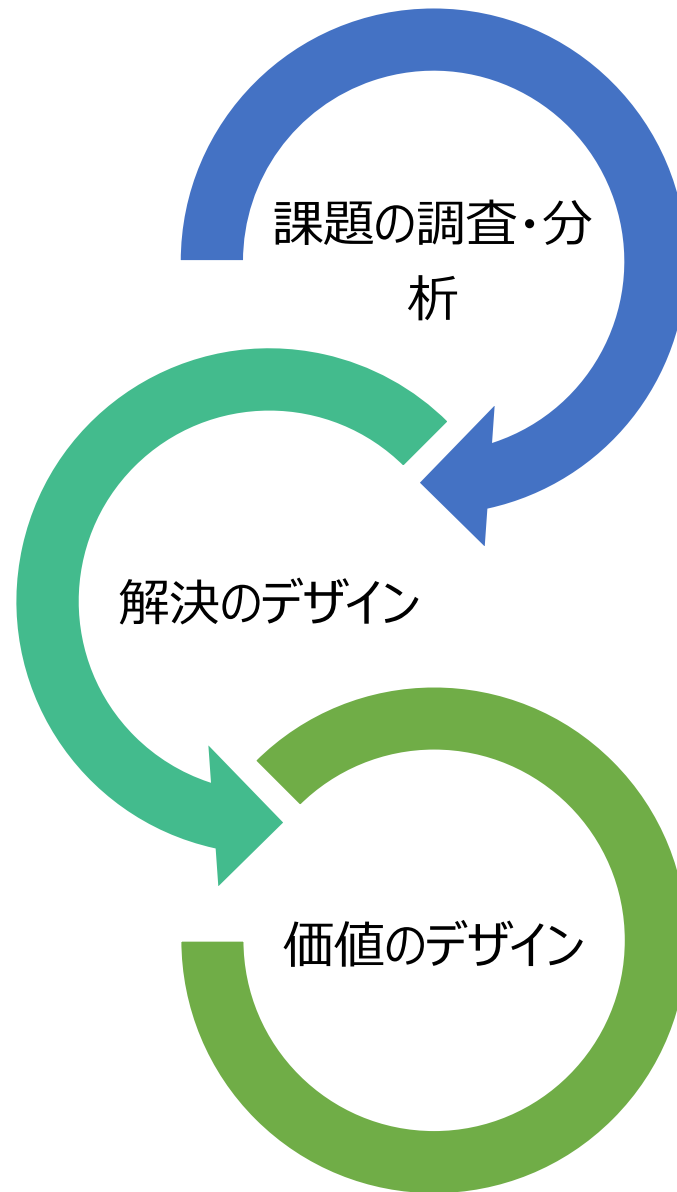
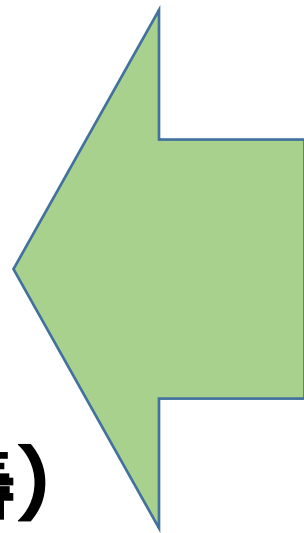


	自分が意識している 欲望やニーズ	自分が意識していない 欲望やニーズ
他人が意識している 欲望やニーズ	解放 (顕在)	盲点
他人が意識していない 欲望やニーズ	秘密	未知 (潜在)

ジョハリの窓

**顧客中心
(~~技術先行商品~~)**

**新しい提案
(~~現状の延長の改善~~)**



**顧客視点
課題の深堀**



課題の調査・分析

- 本音、深層心理を探る
 - ・ 行動観察
 - ・ 半構造化インタビュー

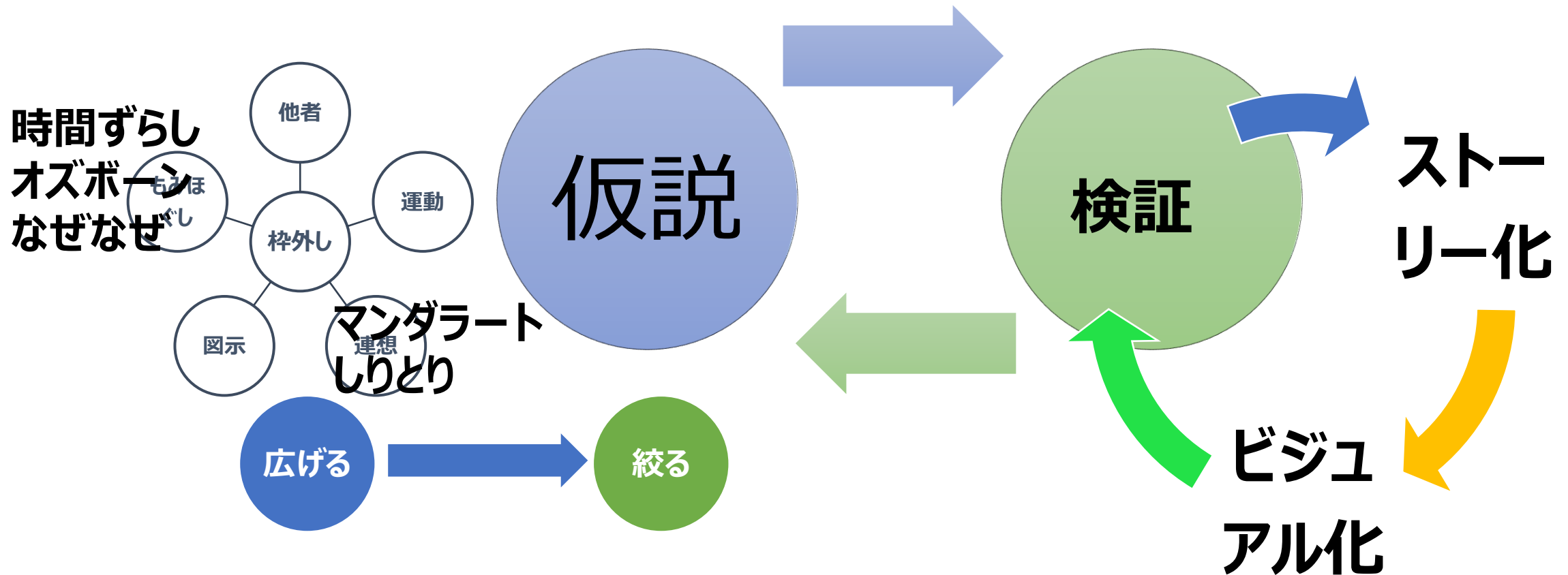
マインドマップで整理

困りごと
困っている人

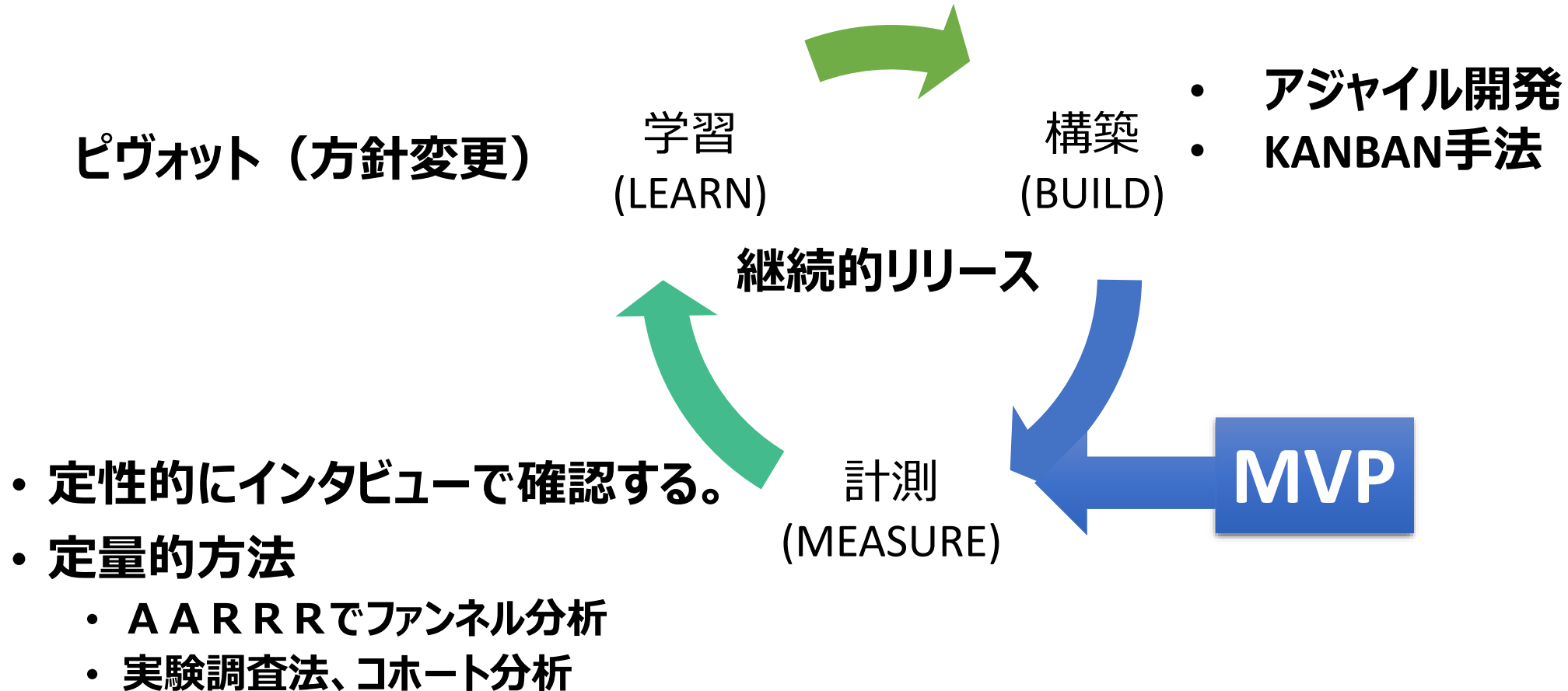


- ターゲット顧客を絞る
- ・ 代替策を把握する
- ・ ペルソナ、共感マップ

解決デザイン



価値のデザイン



今、I Tは社会のどんな活動、産業をも支える、むしろそれらをリードすべき技術となっています。そして、皆さんは、その重要なI Tを勉強しています。

しかし、I Tは手段（HOW）です。この授業では、I Tを使う目的（WHAT）をデザインする手法を見てきました。

日本の教育は、教科書の読み書きや知識吸収を、I Tではプログラミング、つまりHOWを偏重しています。そのため、日本に秀才は多いが、WHATをデザインするリーダーは少ない。

皆さんは、これから、社会に出たら、
変化する現実謙虚に向かい、何
もないところに地図を描き、答えが
ないところに答えを見つけるリーダー
になってください。

日本の社会は I T の後進国です。社会だけでなく、I T 技術の担い手も、W H A T（＝課題を解決して現状を変革すること）の意識が弱いいため、現状のままをデジタルシステム化して、やっているふりしてきたからです。

皆さんは、これから、社会に出たら、
現実に埋没せず、改善へ向けて
変革するリーダーになってください。

ところが、いったん、社会に出て組織に入ってしまうと、余裕もなく、目の前の、組織（他人）のための仕事で忙殺されるようになります。

しかし、自分の道を決めるのは、自分です。若いうちから、時々、「何のため？」「何をやる？」を振り返る時間を持ってください。

退職後に、「自分はこれをやりたかったのだろうか？」と自問したり、「やりたいことは別だった。やり残したことがある。」と後悔することがないようにしてください。

ビジネス啓発書のおすすめ

- 「スティーブ・ジョブズ 驚異のイノベーション」、カーマイン・ガロ
- 「リーン・スタートアップ」、エリック・リース
- 「チェンジ・リーダーの条件」、P.F.ドラッカー
- 「7つの習慣」、スティーブン・R・コヴィー
- 「人を動かす」、D.カーネギー
- 「影響力の武器」、ロバート・B・チャルディーニ
- 「世界最高の話し方」、岡本純子
- 「失敗の本質 日本軍の組織論的研究」、戸部良一他

まとめレポート

この授業の総合的な感想を聞かせてください。