

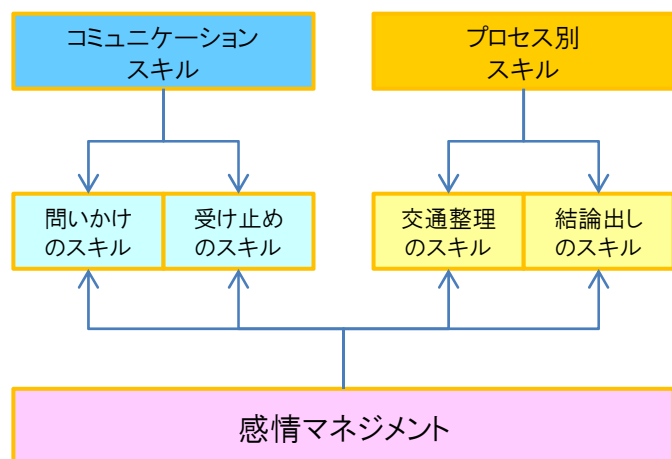
エンゲージングファシリテーションとは

エンゲージングとは「主体的参加・共感」を表しています。メンバーの持つ知見・情報を引き出し、フル活用し会議の参加者が結果の納得し、自発的に行動するようになります。会議の結論への納得のためには、解決策に向けた論理的正当性だけでなく、後ろ向きの感情を処理し前向きにする必要があります

エンゲージングファシリテーションが効果的な場面

- ①様々な会議
・ミーティング、情報共有、決裁や決定
- ②商談
・ヒアリング、プレゼンテーション

ファシリテーションの基本スキル



＜コミュニケーションスキル＞

- ・ファシリテーションのベースがコミュニケーション
- ・参加者の前向きで活発な意見交換を促すスキル
- ・参加者の納得感を醸成するには、参加者が自ら気づくように働きかけることが重要

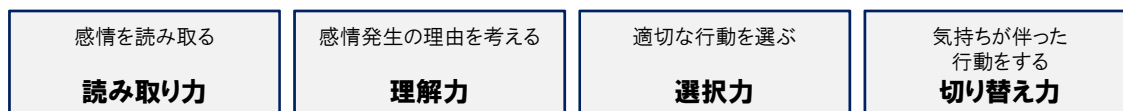
＜プロセス別スキル＞

- ・参加者の意見を引き出すだけがファシリテーションではない
- ・論理的な議論の整理手法やフレームワークを使って、議論や意見の交通整理を行い、合理的に結論を導き出し、論理的な納得を高める

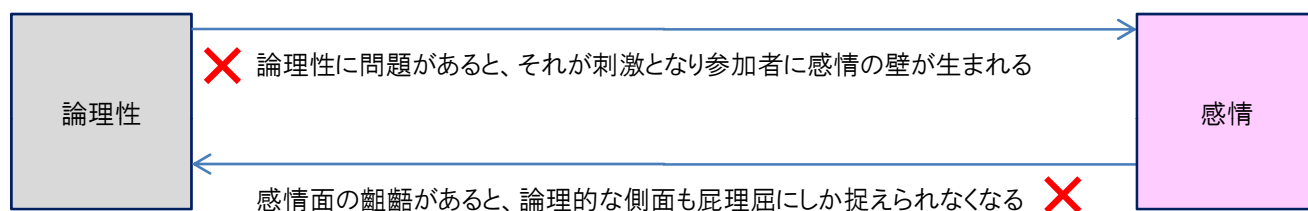
＜感情マネジメント＞

- ・ファシリテーターには議論の「理屈」の交通整理だけでなく、参加者が議論に参加する時に抱く感情を察知し、いかにポジティブな方向へ誘導できるかがファシリテーションの成否をわける。
- ・感情は理性的な判断にも大きく影響を与える。「言ってることはわかるけど・・・」では行動に移せない。

4つの感情能力



論理側面と感情側面のバランス



ファシリテーションのプロセス(会議の場合)

ステージ1: 目的と目標の確認

集団として合意し、行動に移す
ために共通目的を共有化

＜スタートラインを揃える＞

- ・期待値の差
- ・情報(知識)の差
- ・言葉の定義の差
- ・グランドルール(常識)の差
- ・個人的価値観の差

ステージ2: 意見の交換と交通整理

個々の意見のポイントを整理し、
論点を明確にする

＜主な議論の整理手法＞

- ・グルーピング
- ・フローチャート
- ・マッピング
- ・ロジックツリー
- ・マインドマップ
- ・マトリックス

ステージ3: 結論出しと納得の確認

参加者が決定事項に心から
納得し、行動に移す

＜納得のプロセス＞

- ・会議の場で参加者にとっての成功を描く
- ・行動に向けて、前向きな感情を
発表し共有する

プログラム進行例

1回目研修(1日～1.5日)

- 役割の自己認識
- 基本プロセスの学習
- ケースでのスキル演習
- 現場課題でのスキル演習

1～2週間

2回目研修(1日)

- 成功・失敗の整理
- トラブル処理手法の学習
 - ・突っかかってくる人
 - ・混乱させる人
 - ・発言しない、おしゃべりな人
- 実践スキル演習

時間	モジュール	説明
AM	オープニング	アイスブレイク、研修の目的
	エンゲージング ファシリテーションとは	ロジックと感情を効果的に活用するエンゲージファシリテーションの目的とプロセス、重要性を整理します。
	プロセス別スキル	意見の交通整理を中心にファシリテーションプロセス毎に有効なフレームワークとスキルを学びます。
	コミュニケーションスキル (基本編)	質問のスキルと受け止めのスキルを応用したファシリテーションのコミュニケーションサイクルを学びます。
PM	実技演習ケース編	架空の会議ケースに基づき、ファシリテーションの実技を行い目的と目標の確認、前提のすり合わせを練習します
	問題発見力スキル	問題発見力のスキルを紹介し、ケースに基づき、問題発見のファシリテーションの実技を行います。
	まとめ	1日の気づきを確認します。

時間	モジュール	説明
AM	1日目の振り返り	
	実技演習ケース編 (ロジックツリー)	架空の会議ケースに基づき、ファシリテーションの実技を行い、意見の交通整理と結論への納得の醸成を練習します。
	実技演習現場編	現場の課題を材料に、実際の会議を想定したファシリテーションのシュミレーションを行います。
	まとめ	次回までの課題

時間	モジュール	説明
AM	1回目研修の振り返り	
	トラブル処理手法	プロセス毎にトラブルシチュエーションとトラブルパーソンへの対応を学びます。
PM	実技演習現場編	現場の課題を材料に、実際の会議を想定したファシリテーションのシュミレーションを行います。
	まとめ	1日の気づき、習得したことを確認し、実践への意思を表明