

その会議、充実していますか？

「目的の見えない会議」「意見が言えない会議」「モヤモヤした会議」を経験したことはありませんか。参加者が納得しない話し合いでは、決定した事項に対し十分な成果を生み出すことができません。この研修では意見を引き出し、共有・対立解消・合意形成などを経て協働に導く技術を習得します。

期待される研修効果

ファシリテーションは単なる会議進行の技術ではありません。ファシリテーションの目的は「協働」であり、決められた内容が実行され、効果を生み出すことにあります。そのために必要な「5つの要素」からなる効果的な話し合いをするための技術を学び、参加者のモチベーションを高めながら意思決定する手法を身につけます。

- 対象者** プロジェクトリーダー・管理職など
受講人数 6名～24名
基本研修時間 18時間（3～4日間） **リミット時間** 24時間
達成目標 ■ファシリテーションの目的とファシリテーターの役割を理解する
 ■ファシリテーターに求められる5つの技術を把握し、実践のための基礎技術を習得している



カリキュラム例

※研修目的・時間数・人数などにあわせてカスタマイズいたします。

時間	科目	内容
30min	オリエンテーション ／アイスブレイク	目的を明確にし、研修効果を高めるための意識づけを行ないます。 ◆研修の目的 ◆ビジネススキルの身につけ方
90min	ファシリテーション の効果	ファシリテーションがどう役立つのか、どのような効果があるのかを解説します。 ◆ファシリテーションの目的 ◆話し合いの効果(グループ演習)
60min	観る:場を作る	効果的な話し合いをするためには、まずは意見が出やすい環境をつくらなければなりません。そのための事前準備や進行のポイントを学びます。 ◆事前準備の大切さ ◆場づくりの技術
60min	聴く:巻き込む。	ファシリテーションの基本スキルの一つが「相手の話を受け止める」こと。ここでは「聴く」意識を持ち、メンバーを巻き込む手法を身につけます。 ◆聴く効果 ◆傾聴トレーニング(ペア演習・グループ演習)
180min ～ 300min	描く:共有する。	言葉だけの話し合いでは、道筋がずれたり、意見をまとめることが難しくなったりします。そこで、議論を「見える化」する技術を身につけます。 ◆描く効果 ◆会話を描くトレーニング(個人・グループ演習)
180min ～ 240min	問う:引き出す。	問いかけや図を用いて意見を引き出すことが、参加者の満足度につながりません。それらの技術を学ぶとともに、対立が生じたときの対応を解説します。 ◆意見を引き出すテクニック(演習) ◆対立(コンフリクト)の対処法
240min ～ 300min	繋ぐ:収束する。	意見を引き出すということは、それをまとめていく技術も必要になります。ここでは意見をグルーピング化してまとめる技術を習得します。 ◆グルーピングのやり方 ◆意見をまとめる(グループ演習)
240min ～ 360min	ファシリテーション トレーニング	今回学んだ手法を振り返りながら、各受講者がファシリテーターを経験する総合演習を行うとともに、学んだ内容を実践する宣言を行います。 ◆総合演習(グループ演習) ◆実行宣言

※受講者数や演習の進捗状況によって、時間や内容を変更する場合がございます。

※上記カリキュラムを何日間かに分けて開催することも可能です。必ずしも連続した日程で行う必要はありません。

※基本研修時間のみの研修を実施することや、一部の内容のみを行う研修を実施することも可能です。

- 本研修の特徴:「描く」「問う」「繋ぐ」「ファシリテーショントレーニング」においては、繰り返しそれぞれのテーマにそった演習を行い、基本技術を理解・習得するまでトレーニングを続けます。ただし、トレーニングには時間のリミット(上限)が設定されています。

研修価格:研修時間・受講者数に関わらず 60 万円(税・交通費別)

- オプション:本研修(上記の「できるまでトレーニング」)終了の3ヶ月～6ヶ月後に3時間のフォロー研修を実施。職場でマネジメントができたかどうかを確認し、その評価(フィードバック)及びマネジメントを実践するためのアドバイスをを行います。

研修価格:本研修 60 万円+フォロー研修 6 万円=66 万円(税・交通費別)

実際に行っている会議を行っている現場にお伺いし、ファシリテーションを実施するためのサポートやファシリテーターの評価(フィードバック)を行います。

研修価格:本研修 60 万円+会議サポート1回 6 万円(3 時間)(税・交通費別)