



ファシリテーションと合意 形成スキル

2019/06/22

連合大阪 大阪南地域協議会

第30年度ユニオンセミナー

ファシリテーションってなんですか？

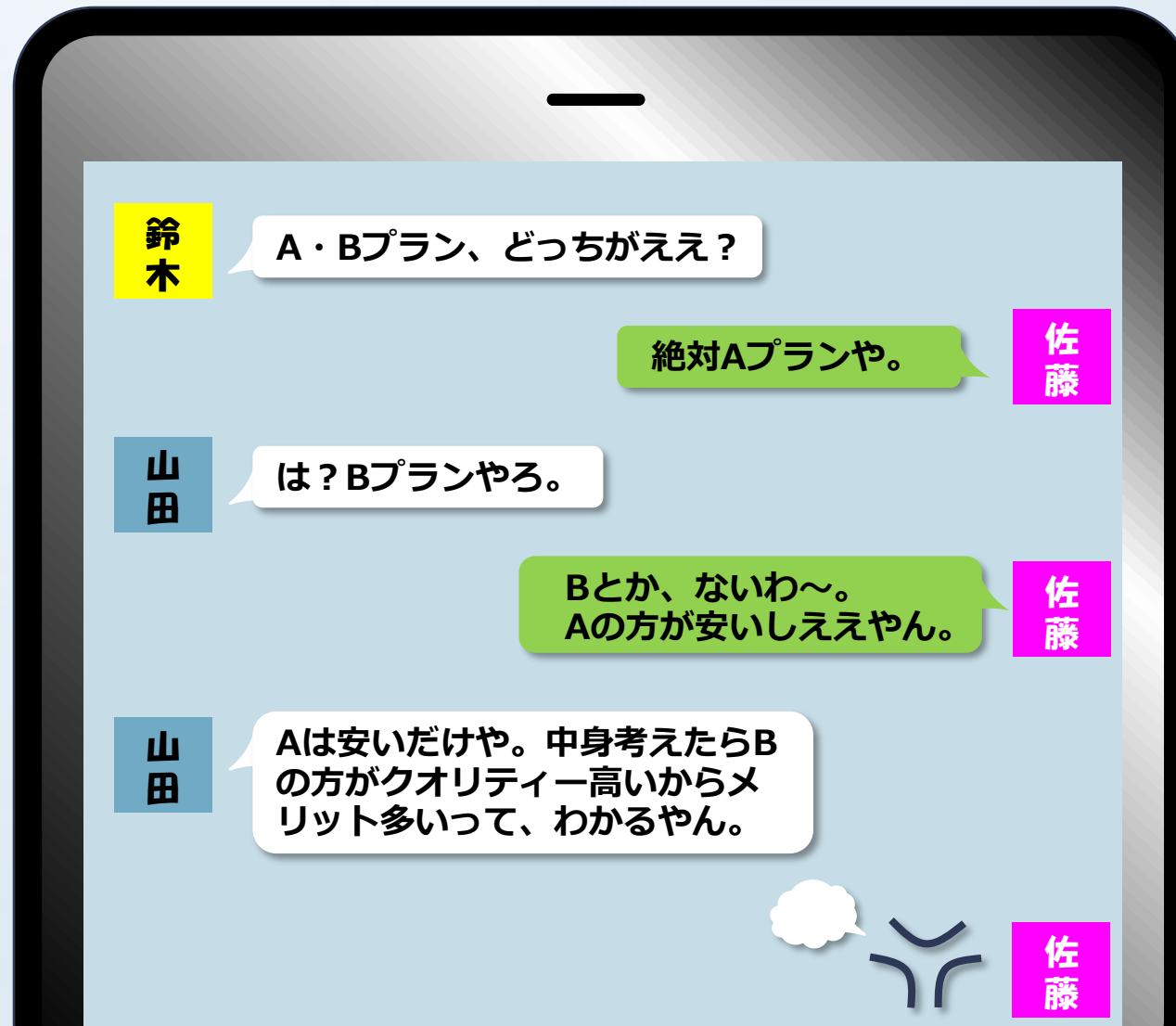
ファシリテーション(英:facilitation)

意味) 促進、促進すること

グループ(組織)がまとまるように働きかけるコミュニケーションスキル。

会議の進行をするだけではなく、組織コミュニケーションでは、幅広く活用されます。 具体例を見ていきましょう。

ファシリテーションが必要なシーン



ファシリテーションが必要なシーン

グループ(組織)とは、いろいろな人の集まり。

当然、育ってきた環境が違うから好き嫌いや価値観が個人で違う。

佐藤：コストを重要視

山田：品質を重要視

ファシリテーションスキルは、個人の違いを受け入れながらも「どうしたらこのグループ(組織)にとって最適なゴールか」を周りに意識させながら、組織を活性化し、まとめ、合意形成を促していくスキル。

ファシリテーションスキルを理解する

Question

どうやって合意形成をするのか？

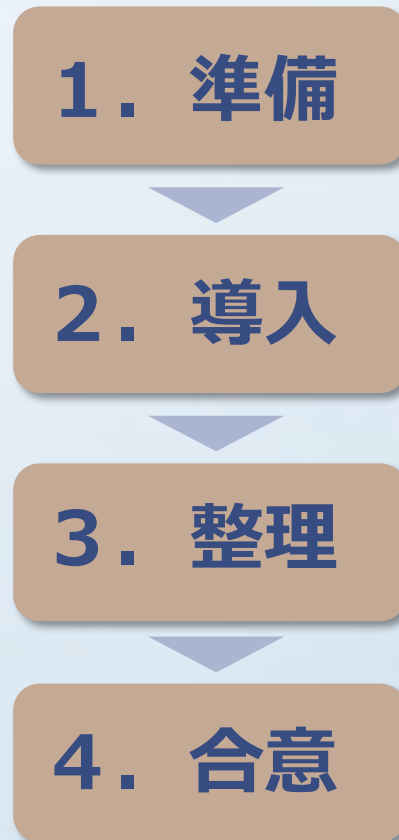
言い換えれば、話し合いをまとめるスキル（ファシリテーションスキル）は
どうやって身に付ける？

Answer

話し合いの「構造」を理解して、必要な行動を心がける
(頭で理解して、体で覚える)

話し合いの構造

話し合いとは、つぎの4ステップの構造を持ちます。



1. 準備

「準備」は話し合いの始まりです。参加者が気持ちよく話せるように、話し合いの環境などに気を配りましょう。

1. 準備

2. 導入

3. 整理

4. 合意

- ・ 照明、室温、静かさなどは適当か？
- ・ 議事録をとる必要があるか、とる人は誰か？
- ・ 話し合いの目的は共有されているか？
- ・ アイスブレイクは必要か？
- ・ 座席の並びにも気を配る。



1. 準備（座席の並びに気を配る）

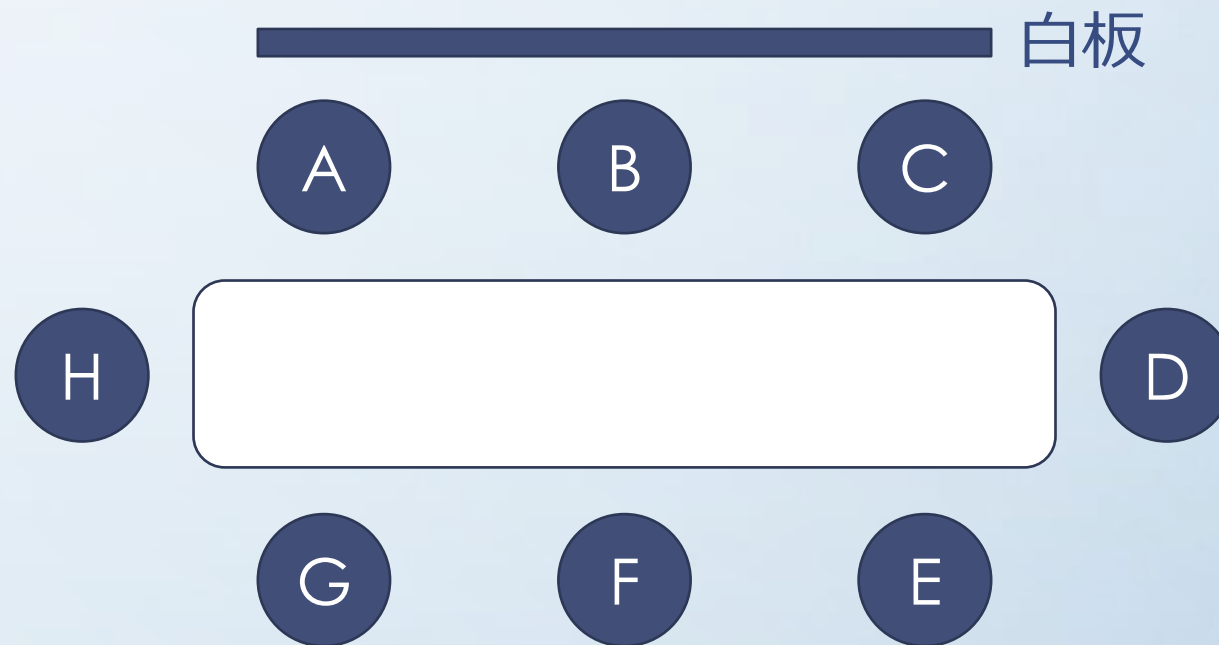
座席の並び、位置関係は大切です。

1. 準備

2. 導入

3. 整理

4. 合意



- ・ファシリテーターはどこに座る？
- ・会議の傍聴者になりがちなのは？
- ・理想的には全員が白板の前に集まる姿（活性化のバロメーター）

2. 導入

1. 準備

2. 導入

3. 整理

4. 合意

「導入」は話し合いの意見だしです。全員が思いをさらけ出すまで話を広げます。次のことに気を配りましょう。

- ・ 批判、否定は萎縮のタネ。デモダッテドウセはNGワード
- ・ ポストイットは最強の武器。
- ・ 話してない人、話しすぎな人をコントロールする。
- ・ 話し合いの目的を忘れない。脱線したら引き戻す。
- ・ 質問の仕方に工夫をする。

2. 導入（質問の仕方に工夫をする）

質問には2種類の投げかけ方があります。

1. 準備

2. 導入

3. 整理

4. 合意

(1) オープンドクエスチョン

質問する時点で答えが見えない質問（What, Who, Where, When, Why, How）

例：A君今日の夕飯何が食べたい？ ▶ **話を広げたいときに使う**

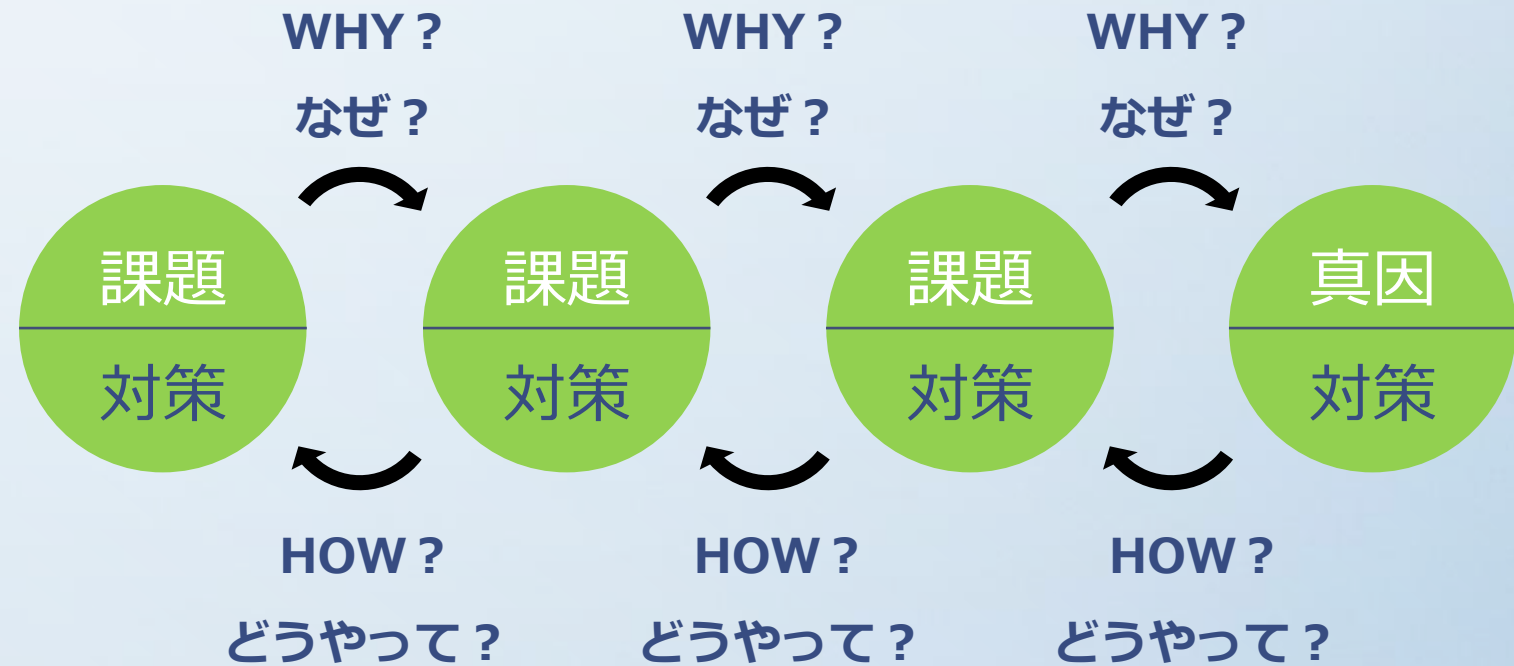
(2) クローズドクエスチョン

“ええやん” / “ちゃうわ” で答えられる質問（Do you）

例：B君今日の夕飯カレーでええ？ ▶ **話をしぼりこむときに使う**

2. 導入（質問の仕方に工夫をする）

オープンドクエスチョンで話を深く掘る基本



3. 整理

「整理」は話し合いの収束に向かう準備です。出てきた意見を白板などでみんなで整理します。次のことに気を配りましょう。

1. 準備

2. 導入

3. 整理

4. 合意

- ・ 出ている意見のうち同種のものはグループとする。
- ・ みんなで見える化すること。
- ・ 必要に応じて図を使う。

4. 合意

「合意」は話し合いの収束作業です。これが一番難しい。

次の内容を理解しましょう。

1. 準備

2. 導入

3. 整理

4. 合意

- ・説得条件の3要素
- ・2種類の合意形成（ゼロサム型とWIN-WIN型）
- ・人間の非合理性
- ・テーブルのパワーバランス



4. 合意（説得条件の3要素）

人は論理的な説明でも時として受け入れられない。

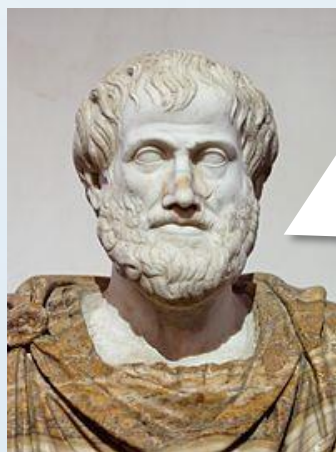
あなたの説明や考え方は〇〇という観点において間違っている。客観的に見ても、△△という考えの方が正しいことは明らかだ。□□のデータがその間違いを立証している。だから私の考えを受け入れるべきだ。違いますか？

1. 準備

2. 導入

3. 整理

4. 合意



アリストテレス
(B.C.384-322)

説得は以下の3要素が満たされることが重要

論理性
(ロゴス)

情緒性
(パトス)

人格
(エトス)

ファシリテーターは論理的で、情熱を持って誠実であれ

4. 合意（合意形成タイプ）

Pick Up

合意形成の種類（決着のつき方）には2種類あります。

1. 準備

2. 導入

3. 整理

4. 合意

ゼロサム型

二者択一

うな丼 or 牛丼

希望者比率

う30% / 牛70%

WIN-WIN型

う or 牛(+トン汁)

新たな選択肢（落としどころ）の提案

う 0% / 牛 100%

合意形成はWIN-WIN型のほうがしやすい。

Pick UP

4. 合意（人間の4つの非合理性）

人は常に合理的とは限らない。非合理的であることも理解する。

（ダニエルカーネマン, 2002年 行動経済学でノーベル賞）

1. 準備

2. 導入

3. 整理

4. 合意

- A. 1000円かけて50%の確率
で2000円になる
- B. 100万円かけて50%の確率
で200万円になる

- A. 今すぐ1000円もらう
- B. 1年後に1100円もらう

- A. 4万円の冷蔵庫が2万3千円
- B. 3万円の冷蔵庫が2万3千円

- A. スーパーの豆腐（100円）
- B. 京都物産展の豆腐（100円）



4. 合意（パワーバランス）

合意形成にはパワーバランスが大きく作用する。



強



弱

決裂可能性（破断選択肢）の有無

役職などの社会的立場の格差

当事者間の年齢格差

当事者間の能力・知識格差

会話の支配権

場所、時間などの要因

ファシリテーターはパワーバランスで話が流れていないか注意する

まとめ

内容を簡単に振り返ります。

1. 準備

まずは何事も準備から。役割分担など円滑な話し合いの準備をします。

2. 導入

意見は否定せず、とにかく多く、そして深く議論を広げましょう。

3. 整理

意見はグルーピングし、図などを使い、全員で共有しましょう。

4. 合意

論理的で情熱的に、誠意をもって、WIN-WINに話をまとめましょう。