

ファシリテーションのスキルは、会議やミーティングのみならず、マネジメントや顧客対応に効果を発揮します。一般に言われているような場づくりや傾聴スキルに止まらない、実践的なテクニックを演習を交えてくわしく解説します。

会議、マネジメント、顧客対応が変わるファシリテーション

講師：ジャパン・リサーチ・ラボ 代表 博士（工学） 奥村 治樹 氏

大手化学メーカー、電器メーカー、化学系ベンチャーでの研究開発とマネジメントに従事。現在はベンチャーから上場企業まで様々な業種の顧問や技術コンサルタントとして、研究開発、製造における課題解決から、戦略策定、人事研修などの人材育成などを行う（講師 HP：<http://analysis.ikaduchi.com>）。また、学会等での招待講演や国プロにおけるキャリア形成プログラムの講師なども行っている。

- 日 時 2022年1月17日（月） 10：30～16：30（講義：約5時間）
- 会 場 Zoomセミナーのためお好きな場所でご受講いただけます
- 受講料 1名 31,000円（税込/テキスト付） ※詳細はHPをご確認ください

1. 【イントロダクション】

- 1) ファシリテーションとは
- 2) ファシリテーターと司会の違い
- 3) ファシリテーターと司会の関係
- 4) ファシリテーターとは
- 5) 司会の役割
- 6) ファシリテーターの役割
- 7) ファシリテーターに必要なこと
- 8) ファシリテーターの心得
- 9) ファシリテーターのNG

2. 【ファシリテーションテクニック】

- 1) ファシリテーターの十戒
- 2) 参加者の十戒
- 3) ファシリテーションフロー（流れ）
- 4) ファシリテーションフェーズと流れ
- 5) 場作り
- 6) コミュニケーションのためには
- 7) 議事進行
- 8) ルール
- 9) コントロール
- 10) 発言を引き出す
- 11) 二つの質問
- 12) 演習
- 13) 質問、問いかけとは
- 14) 6カラー

3. 【コンフリクトコントロール】

- 1) コンフリクト
- 2) 意見対立の背景
- 3) コンフリクト要因
- 4) コンフリクトへのアプローチ
- 5) コンフリクト解決ストラテジー
- 6) 説得のパターン
- 7) リフレーミング（再焦点化）
- 8) 対立が収束しない時
- 9) 演習
- 10) 多数決
- 11) ZOPA
- 12) コンセンサス
- 13) 演習
- 14) ネガティブな参加者への対応

4. 【ホワイトボードの活用法】

- 1) ホワイトボードの活用
- 2) ホワイトボードの効果
- 3) ホワイトボードの書き方
- 4) フレームワークの活用

- 5) ホワイトボード記録者

5. 【進行の基本】

- 1) 進行、旗振り役
- 2) 演習
- 3) 開始と終了
- 4) Start & End の5分
- 5) 会議のステップ
- 6) 具体的プロセス
- 7) 雰囲気づくり
- 8) 発言を引き出すためには
- 9) 発散と収束
- 10) 発言セット
- 11) 仰望視点と俯瞰視点
- 12) シナリオパターン
- 13) 真意を引き出すために
- 14) 議論のきっかけ
- 15) 議論（メリット・デメリット法）
- 16) 2種類の事実
- 17) 事実と想像
- 18) スタート位置
- 19) 認知バイアスの罠
- 20) 発言の種類
- 21) 発言に対する対応
- 22) ネガティブ発言
- 23) 中間整理
- 24) 結論（Action）へのプロセス
- 25) 終了時確認事項

6. 【意思決定】

- 1) 演習
- 2) 意思決定の要素
- 3) 意思決定の確認項目
- 4) 意思決定指標
- 5) オプションの選択
- 6) 包括的価値
- 7) 全員賛成
- 8) 誰のための結論か
- 9) どうするか

7. 【ケーススタディー・演習】

8. 【まとめと質疑】

<受講対象>

- ・ 進行役を任せられる人
- ・ 意見を集約して決断しなければならない人

<習得知識>

- ・ ファシリテーションスキル
- ・ コミュニケーション力
- ・ 質問力
- など

<講義概要>

会議は無駄なものの代表と言われていますが、だからと言って無くすこともできません。なぜ無駄に感じられるのか、それは会議運営に大きな問題があるからです。時間通りに終わらない、議論が発散する・脱線する、何も決まらないなど、これらは全て運営、すなわち、進行の問題です。このような問題を解決して、会議を効率化して、かつ、会議としての成果を出すために必要な不可欠な存在がファシリテーターであり、そのスキルがファシリテーションです。ファシリテーションは、会議だけでなく、マネジメント（部下とのコミュニケーションなど）、顧客対応でも大きな力を発揮します。そんな背景も手伝って、最近になって書籍なども多く出て話題になっていますが、そこで語られている、場づくりや質問・傾聴力などは確かに必要な要素ではありますが。しかし、それだけではファシリテーションはできません。

本セミナーでは、ファシリテーションの基本から、実践的テクニックまでを詳細に解説するとともに、演習を通じて理解を深め、実践力を養成します。

＜お申込み要項＞



申込用紙 講習会申込:『2022/1/17 会議、マネジメント、顧客対応が変わるファシリテーション』

下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込みください（※は必須です）

FAX:03-6261-7924

| | | | |
|-----------------------------------|---|------|--|
| 会社名※ | | | |
| 所在地※ <small>(受講票等の送付先)</small> | 〒 | | |
| 参加者 1 | | | |
| 氏名※ | | TEL※ | |
| | | FAX | |
| 所属※ | | 役職 | |
| Email※ | <small>(リマインドメールなどお送りしますので、なるべくご記入ください)</small> | | |
| 会員登録 | <input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない <small>(登録料・会費は掛かりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)</small> | | |
| 参加者 2 | | | |
| 氏名※ | | TEL※ | |
| | | FAX | |
| 所属※ | | 役職 | |
| Email※ | <small>(リマインドメールなどお送りしますので、なるべくご記入ください)</small> | | |
| 会員登録 | <input type="checkbox"/> 登録する <input type="checkbox"/> 登録しない <small>(登録料・会費は掛かりません。お得な割引や会員イベント情報等を配信します)</small> | | |
| 備考 | | | |

お申込について

① 以下のいずれかの方法でお申込みください

| | | |
|---|---|---|
| A | FAX 03-6261-7924 | 本用紙の申込欄に必要事項をご記入の上、送信ください |
| B | E-mail entry@tech-d.jp | 【社名】、【所属部署名】、【受講者氏名】、【所在地】、【電話番号】、【FAX 番号】、【E-mail アドレス】をご記入の上、送信ください |
| C | HP https://www.tech-d.jp/ | 【申込フォーム】をクリックし、必要事項をご記入ください |

② お申込受付後、受付完了のご連絡（メールまたはお電話）を致します

③ 受講票・請求書をお送り致します

＜注意＞

① お申込後 1 週間たっても受付完了の連絡がなかった場合は、お手数ですが、弊社までご連絡ください

② 開催日の 7 日前以内のキャンセルは、お受け致しかねます。必要に応じ代理の方のご出席をお願い致します

お支払について

＜期日＞

① 受講料は、講習会開催日の**翌月末日**までにお支払いください

※ 経理の都合上、期日までに間に合わない場合は、対応致しますのでご一報ください

＜方法＞

① 銀行振込にて、下記の口座へお振込みください。なお、振込手数料は御社にてご負担願います

※ 講習会当日に現金でのお支払も承りますが、領収書等の準備がありますので、事前のご連絡をお願い致します

| 振込先銀行 | 支店 | 口座番号 | 名義 |
|--------|---------------|-------------|-------------|
| 三井住友銀行 | 多摩センター支店(909) | (普) 0973522 | 株式会社テックデザイン |

| | | | | |
|----------------------|--------|--|-----|--------------|
| 主催 申込・問合せ | 名称 | 株式会社テックデザイン(http://www.tech-d.jp/) | | |
| | 住所 | 〒102-0074 東京都千代田区九段南 3-9-14 九段南センタービル 5 階 | | |
| | 電話 | 03-6261-7920 | FAX | 03-6261-7924 |
| | E-mail | entry@tech-d.jp (申込) / info@tech-d.jp (問合せ) | | |