

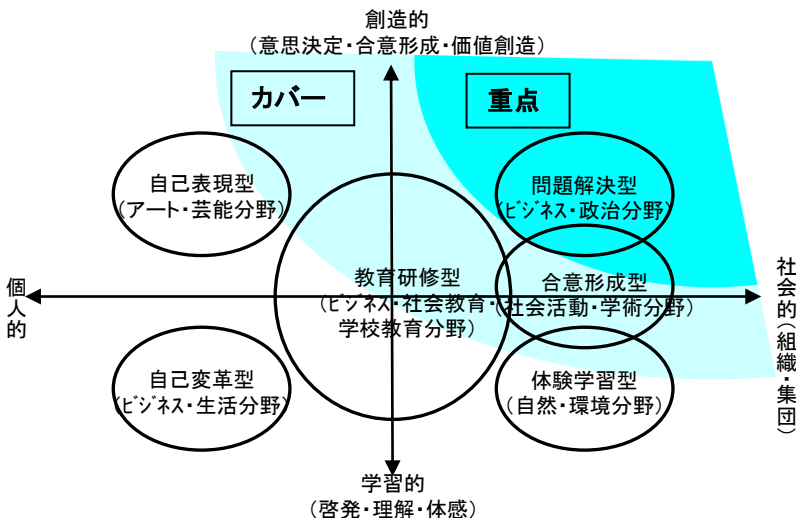
問題解決ファシリテーター「ファシリティー能力」養成講座

問題解決の第3のアプローチ

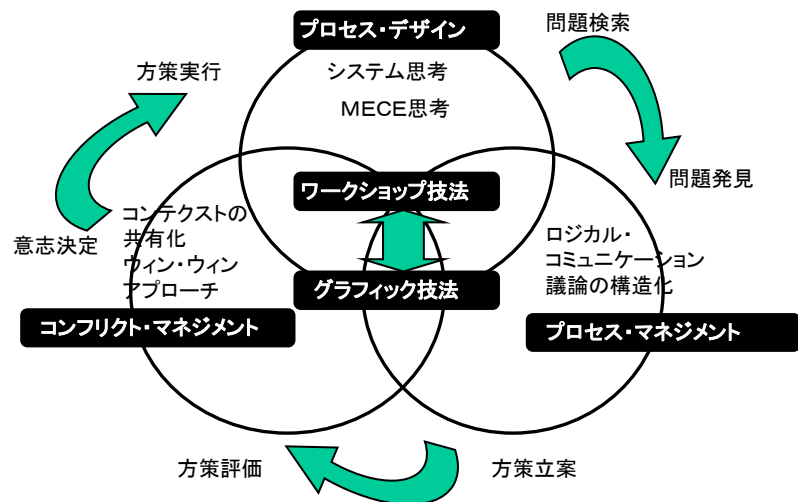
	方法	コミュニケーションスタイル	第三者の機能	解決スタイル
1	ソフトアプローチ	ハイ・コンテキスト型	仲介・斡旋	妥協・調整
2	ハードアプローチ	ロー・コンテキスト型	調停・指導	説得・譲歩
3	ファシリテーション	混合型(理解と共感)	促進・支援	協働・創造

問題解決は、メンバーが自律的に行う。それを促進するのがファシリテーション。意見ではなく、プロセスをコントロールし、意思決定の質を上げ、学習を促進する。

ファシリテーションの応用分野

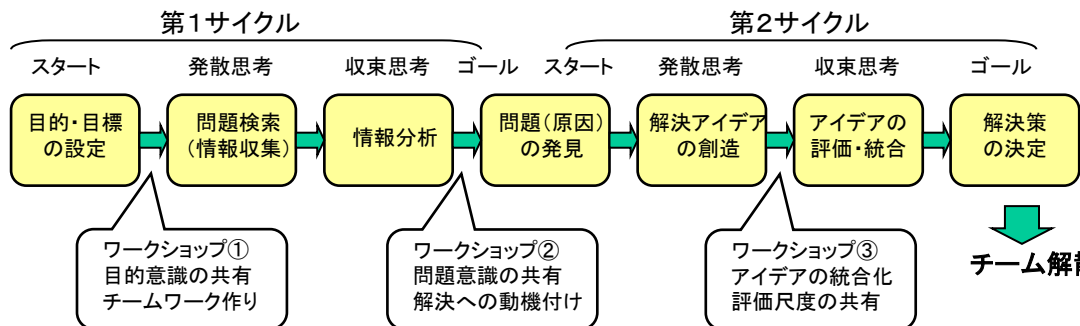


問題解決サイクルとファシリテーションの技術

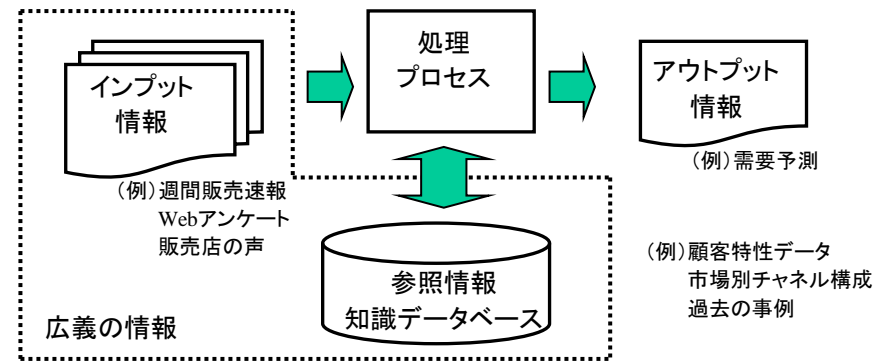


3つのスキルと2つのツール(技法)によって、効果的なファシリテーションが行える

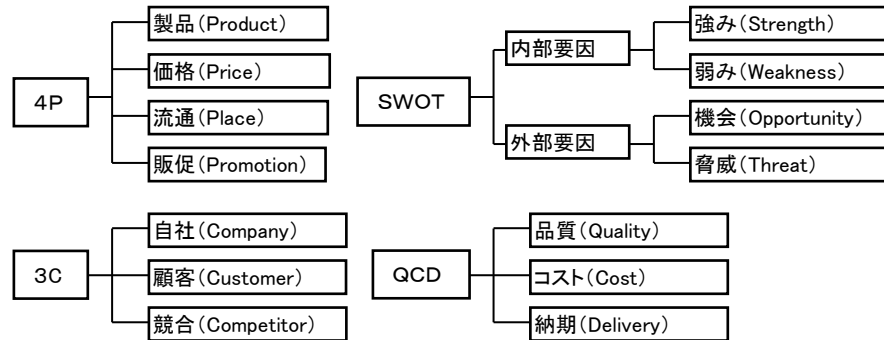
標準的な問題解決プロセス



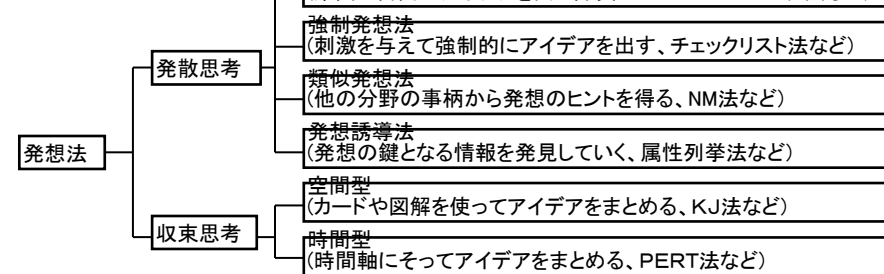
システム的な業務の捉え方



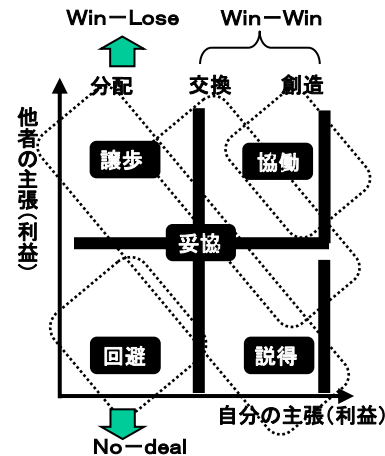
MECEな情報



MECEな発想



コンフリクト解消の基本アプローチ



協働: 協力し合って両立する方策を考え出す

交換: お互いに利害が反しないように取り替える

分配: 双方の主張を分け合って決着させる

説得: 相手を納得させて自分の主張を通す

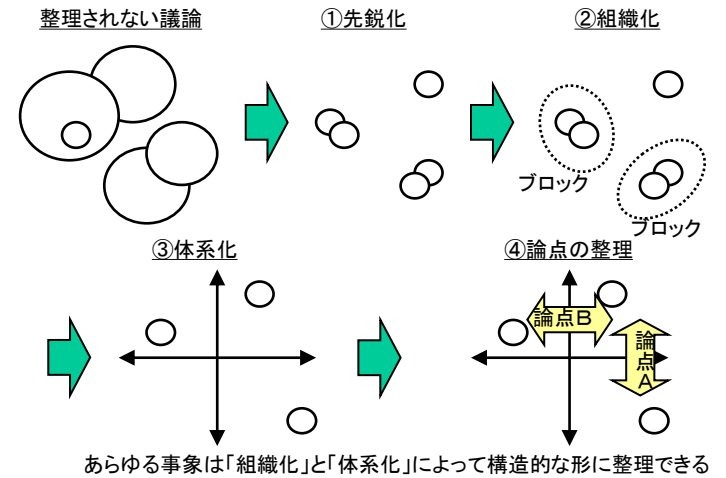
妥協: 双方が譲り合って、折り合う点を見つける

譲歩: 自分の主張をあきらめて相手に譲る

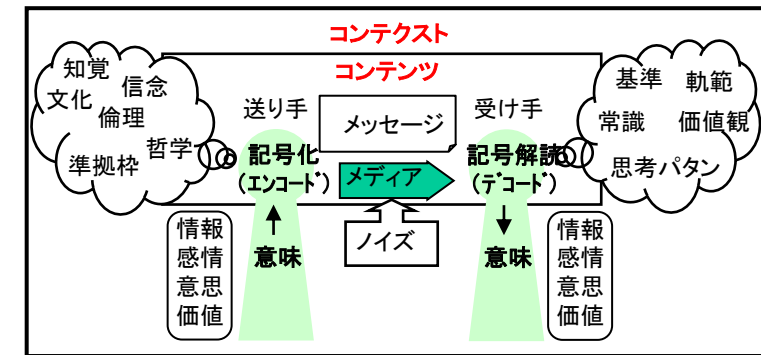
回避: 対立を避けて解消を先送りする

ファシリテーターが目指すべきは、創造や交換によるウィン・ウィン型の解消法である

議論の構造化の基本ステップ

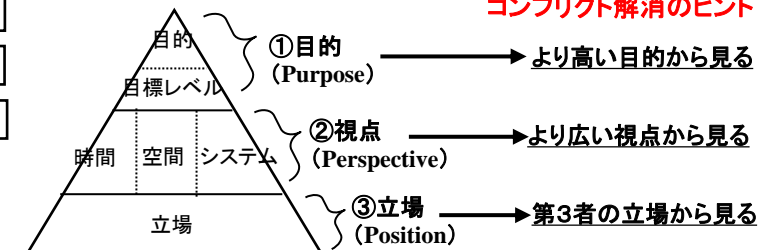


コンテンツとコンテキスト



コンテンツはコンテキストの中で意味が与えられ、価値のある情報となる

コンテキストの3つのP



これらのコンテキストが違えば物事が全く異なるように見えコンフリクトの原因となる

装飾のテクニック

