

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

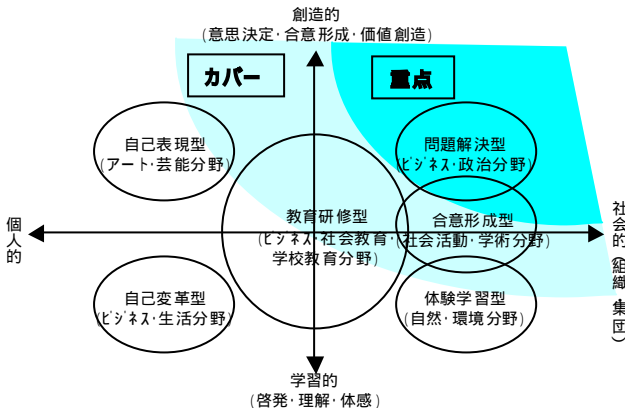
堀 公俊著

問題解決の第3のアプローチ

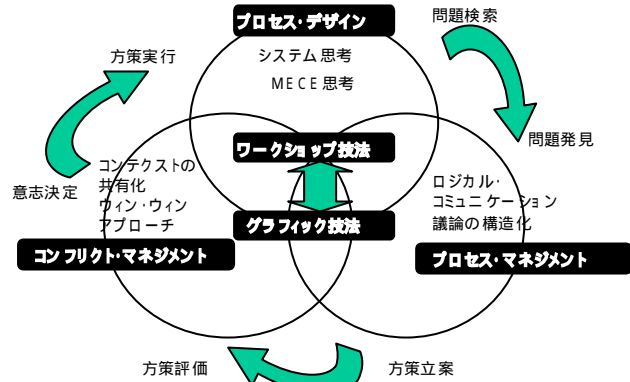
	方法	コミュニケーションスタイル	第三者の機能	解決スタイル
1	ソフトアプローチ	ハイ・コンテキスト型	仲介・斡旋	妥協・調整
2	ハードアプローチ	ロー・コンテキスト型	調停・指導	説得・譲歩
3	ファシリテーション	混合型(理解と共感)	促進・支援	協働・創造

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

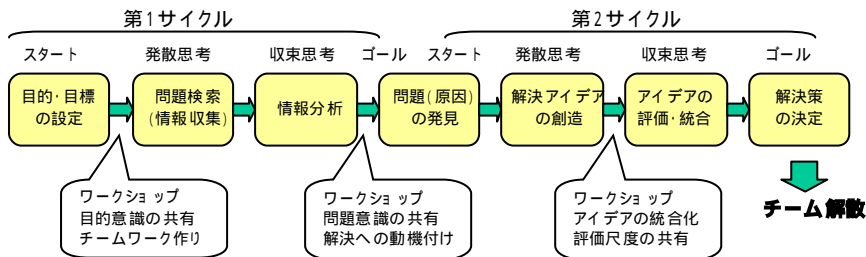


問題解決サイクルとファシリテーションの技術

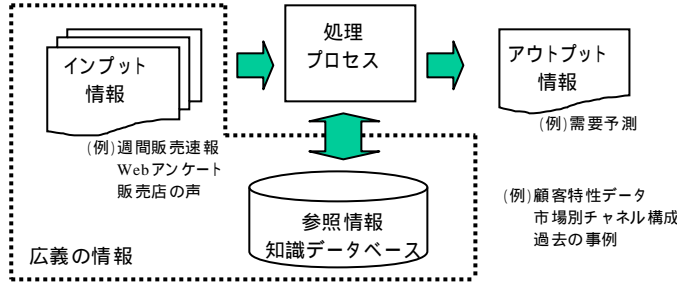


3つのスキルと2つのツール(技法)によって、効果的なファシリテーションが行える

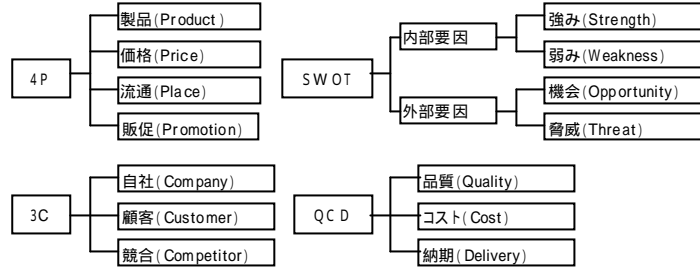
標準的な問題解決プロセス



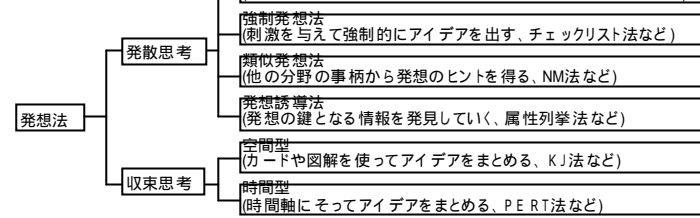
システム的な業務の捉え方



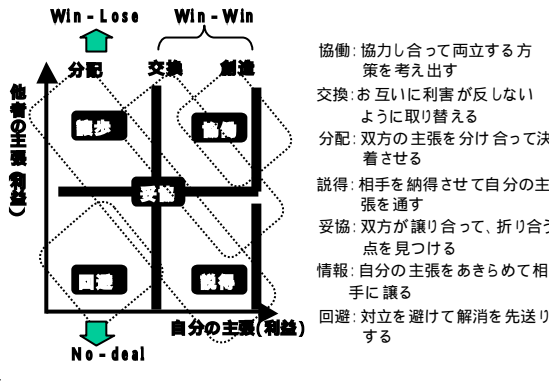
MECEな情報



MECEな発想

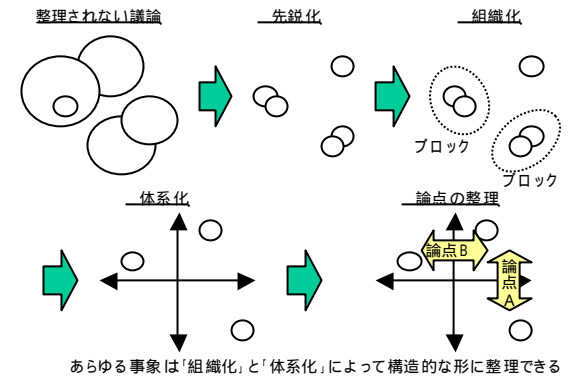


コンフリクト解消の基本アプローチ

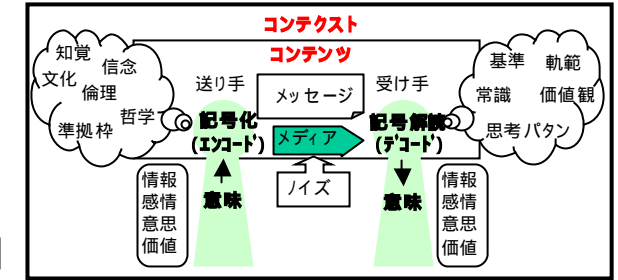


ファシリテーターが目指すべきは、創造や交換によるウィン・ウィン型の解消法である

議論の構造化の基本ステップ

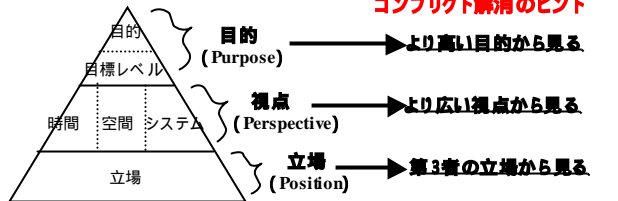


コンテンツとコンテキスト



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

