

ファシリテーション講座 ～応用編～

R7.11.6

(株)シェヘラザード代表坂本祐央子氏を講師に迎え、1年生文フロと理数科を対象に8月に行った基礎編に続き、「ファシリテーション養成講座（応用編）」を行いました。話し合いの"場"をデザインするために効果的なテクニックについて学び、ファシリテーターとして『話を噛み合わせる技術』を実践し、チームで『問題解決力を高める』体験をしました。

基本スキルの振り返り

ファシリテーションスキルを振り返りから始めました。深い質問をするための言葉を互いに生徒は言い合っていました。

「と、いうと？」
「具体的には？」
例 「どんな感じですか？」
「例えば？」
「他には？」



思考を促す質問

質問されている人だけでなく、周りにいる人も「つい」思考してしまう。会議中の参加者に考えてもらうために、質問はとても大切な道具です。

答えにくい質問例

「いったいどうしたらいいんだ？」
「なんで、伸びないんだ？」
「なんでもいいから言ってみろ」

限定質問 ⇄ 拡大質問

Yes or No A or B

どのような？ どのぐらい？
何が？ どれぐらい？

抽象的 ⇄ 具体的

具体化の質問 5W1H

（いつ、誰が、何を、どのように、どのぐらい）など

抽象化の質問

そもそもは？ 一言でいうと？

アイデアを創出する質問

<オズボーンのチェックリスト>

他に利用したらどうか？

「少し変えて他の使い道はないか？」

アイデアを借りたらどうか？

「他に似たアイデアは？」

大きくしたらどうか？

「もっと回数を多くしたらどうか？」

小さくしたらどうか？

変更したらどうか？

代用したらどうか？

入れ替えたらどうか？

反対にしたらどうか？

結合したらどうか？

「アイデアを結合したら？」

質問する際の留意点

詰問にならない 相手を責めるように問い詰めること

誘導尋問にならない 期待する特定の答えを暗示したり要求すること

質問の種類

<視野を広げ、視座を高め、視点を変える>

代替案を考える

根拠を考える

「そもそも」「理由は？」

前提を考える

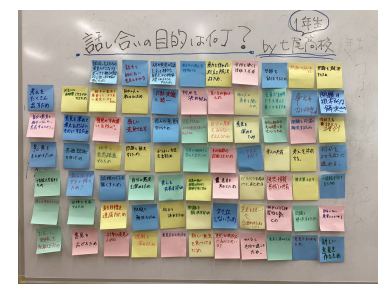
「例えば」「もしも」

トレードオフの条件を考える

「それを実現するために負担になることは？」

制約を外す、制約を限定する

「もし、何の制約もなければ？」



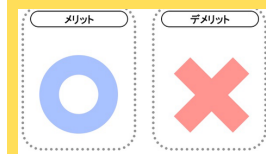
与けると判るフレームワーク

考え方、意思決定、分析、問題解決、戦略立案などの枠組みのこと。

課題をわかりやすく分解したり、細分化し構造化することで見てわかる、思考を集中させることができる。

プロコン表

- ・ メリット/デメリット
- ・ 過去/未来
- ・ 制御可能/制御不能



ペイオフマトリクス

（アイデアを評価する「効果」「実現性」の2軸で構成）

