

会議、マネジメント、顧客対応が変わる!

演習つき

技術者のための ファシリテーションテクニック

～ 異なる意見をまとめ、成果につなげよう ～

開催日時 2024年12月 2日(月) オンライン 10:30～16:30

対象

- ・研究開発、技術部門の方
- ・技術会議などで進行役を任う方
- ・意見を集約して決断しなければならない方、技術者の能力を引き出したい方

講師 奥村 治樹氏
ジャパン・リサーチ・ラボ代表

参加料(税込) 法人会員：55,000円/1名
会員外：66,000円/1名

※参加料にはテキスト(資料)費が含まれています。
※法人会員ご入会の有無につきましては以下URLにてご確認ください。
<https://www.jma.or.jp/membership/>
※お申込みページ内参加申込規定を確認・同意のうえお申込みください。

ねらい

「せっかく会議をしたのに、明確な結論が出ずに終わってしまった」

そんな経験ありませんか? 会議をスムーズかつ生産性高く進めるには、「ファシリテーション」の実行が重要です。

社内外との会議、管理部門やチームメンバーとのやりとりなど、技術部門の業務においてはさまざまなコミュニケーションが必要です。しかし、「衝突する、発散する、思うように意思が伝わらない」などの問題が生じ、時間だけが浪費されてしまい成果につながらない状況が見られます。これらの多くは場の運営、すなわち、進行に問題があります。

このような問題を解決するために必要な不可欠なスキルが

ファシリテーションです。ファシリテーションはコミュニケーションをスムーズにコントロールするスキルであり、極めて重要なものです。

本講座では、特に**技術者の方を対象**にファシリテーションのための様々なテクニックやノウハウを習得していただきたく企画しました。知識だけではなく、**技術部門によくある実務を想定した実践型演習**でテクニックやツールの使い方、ファシリテーションのノウハウを習得します。生産性の高い会議や、コミュニケーションの向上を目指す方はぜひご参加ください。研究・技術部門のマネジメント経験とコンサル実績をあわせもつ講師が、成果につながるよう丁寧に解説します。

■ プログラム

10:30～16:30 [昼食] 12:00～13:00

1 イントロダクション

ファシリテーションとは何か、司会との違いは何かなどを役割の違いなどを踏まえながら基本となる部分を解説します。

2 ファシリテーションテクニック

「場を作る」から始まり、コントロールする、発言を促す、進行するなどの様々なファシリテーションテクニックを解説します。

3 コンフリクトコントロール

意見の対立(コンフリクト)をいかにしてコントロールし、納得できる結論に導くか、その極意を解説します。

4 ホワイトボードの活用法

ファシリテーションにおいて最大の武器とも言えるホワイトボード活用の基本から実践テクニックについて解説します。

5 進行の基本

議事進行とそのためシナリオメイク、議論を促してまとめるテクニックについて解説します。

6 演習

実際の実務で想定される内容をテーマとします。前半で解説した内容を使用しながら「ファシリテーション」を習得します。

7 まとめ

8 質疑

※プログラム変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

