

LEADERSHIP CHALLENGE

大隈塾LCLレポートvol.04

大隈塾リーダーシップ・チャレンジは7月14日（土）、第4回目の授業「グラフィック・ファシリテーション」のワークショップを行いました。

今回ワークショップの目的は、5つ。

- (1)会議、対話、プレゼンテーションの効果を上げる
- (2)議論、対話のプロセスを「見える化」する
- (3)左脳を鍛える：物事をシンプルに、明確にとらえる
- (4)右脳をくすぐる：共感を生む、心を動かす
- (5)「絵はニガテ」を克服する

グラフィックの「レコーダー」は、かなり注目されてきています。ですが、レコーディングとファシリテーションはかなり違って、「ファシリテーター」はいまのところごく少数しかいません（去年まで2人でした）。ファシリテーターは記録担当ではなく、全体を見渡して議論を等しく広げていく、という役割がファシリテーターです。

そして、ファシリテーターは絵を使って「議論を見える化」します。話をしている内容だけではなく、その雰囲気も絵に描きこんでいきます。実際にグラフィック・ファシリテーションを研修として導入しているIT企業のトップは、「かっこいいパワポをつくるのが営業マンの仕事じゃない、お客さんの要望を描き出すのが仕事だ」とおっしゃっていたそうです。たとえば、その要望だけを描くのではなく、要望を導き出す「過程」も絵に描いていきます。

これを会議に当てはめると、どんな過程を経て結論に至ったか、絵で過程を追っていきけるだけではなく、まさに議論の過程で、自分たちは今どんな議論を進めてきたのか、確認しながら会議を進めることができます。

ファシリテーターは、そういう「場」を作り出せるのです。

グラフィック・ファシリテーションの優れた点は、①参加意識を向上させる、②話し合いを活性化させる、③結果だけではなく、プロセスも共有できる、④全体の関係性を把握できる、⑤行動変容につながる、(6)たのしい会議になる、があります。



大隈塾LC 第4回「グラフィック・ファシリテーション」

講師：山田夏子さん（クリエイティブ・ファシリテーター 株式会社しごと総合研究所代表取締役）

日時：2018年7月14日（土） 10:30～17:00

場所：霞ヶ関ナレッジスクエア



【受講生のレポートより】

自分としては日ごろの会議の中で、白板を使って整理したり説明したりすることが多いと思っており、ファシリテーションしていたつもりになっていたが、実は自分の意見を構造化して説明していたに過ぎず、会議の場を活性化するつもりが自分の意見に誘導していただけではないか、という気分になった。ファシリテーションの心得である、小さな意見もちゃんと拾うことが実現できていないと反省した。

グラフィックファシリテーションの成果物は「場」とあるというのは非常に共感が持てた。「場」を作るのは人であり、人の主体性に主眼を置き、対話を促すことの重要性を理解できた。

議論の「見える化」によりその場にいる参加者の主体性や議論の活性化に繋がり、それをリード・引き出すのがグラフィック。普段の会議や議論でもファシリテーター＝全体を引っ張り、自分が主体的に意見を言うていくような感覚でいたが、それは自己満足でしかない。全員が主体的になる事で様々なアイデアや、意見、議論が生まれると認識した。

簡単な工夫一つで様々な感情の表現方法があり、文字よりもダイレクトに記憶として残る。「残業」をお題としたデモンストレーションに於いても参加者が積極的に参加することで活発な議論の見える化が分かり、普段の社内meetingよりもよい効果的、密度の高い内容になると感じた。

特に「議論の見える化」は新しい感覚。

熊本の役所が作成した罹災証明書(?)の申請方法について、グラフィックを用いて要点を簡潔かつ分かりやすく説明した山田さん(なっちゃん)の説明があったが、会議資料の作成などにおいても、つくづくあのような視点は重要だなと感じた。

またグラフィック・ファシリテーションは、確かに楽しい会議となり、参加意識も向上するので時間短縮・効率UP、まさに働き方改革の一助となると感じました。

会議の記録のみならず、ペイシエント・ジャーニー・マップ、アクティブラーニング、高齢者や聴覚障害の方への分かりやすい説明等、社会の様々なシーンでグラフィック・ファシリテーションが用いられており、その大きな可能性を知ることができた。

対話は人間と人間が行っているもので、スタートから結論までロジックだけではつながらない。表面に出てくる言葉の裏にどのような感情が動いているかを読み取ることの重要性と、グラフィックではその感情の移り変わりを表現することを可能にする。

「雨が降って大変だった」の例文の際、私は「雨＝大変なら、雨を避ける策を立てればいい」と、いかにも合意的現実レベルの感想を最初に持った。しかし、話し手が伝えたいことは「雨が降った」という事柄よりも「大変だった」という気持ちである。どうしても、解決したい(＝結論を出したい)と考えると、合意的現実レベルでの「議論」になってしまうが、その奥のドリミング、更に表出化できないエッセンスレベルでの理解がなければ、表面的な同意は得られても、深い合意形成までは至らない。今このレベルで対話を交わしているのかを意識する癖をつけ、無意識下でも行えるようになりたい。

例えば異なる人種や異なる世代、様々なコミュニティに属する参加者の相互理解を促す場面で真価を発揮するだろう。そして、そうした場面がますます増える世代にあっては、ますます必要なツールなのだろうと感じている。

=====

弊社で行う会議は、「会議」という名ではあるが一方向的な情報伝達であったり、何か明確な「結論」を出そうとするものがほとんどなので、こういった合意形成を行う機会を弊社内でも増やすことができればwhat's nextがより鮮明になると感じました。

自分のチームでも機会を作って実践したいと思います。

=====

「会議を短く」という言葉を優先して、「早く決める」ことを主眼に置いてしまい「納得感」を置き去りにしてしまっていた気がするので、とても重要なことに気が付かされた。

=====

絵心がないとグラフィックファシリテーションは難しいと感じていたが、ポイントとパターンを押さえると意外に絵で表せることを体感できた。何事でもそうだが、苦手意識やできない意識をもたず、まずは取り組んでみることの大切さを改めて実感をした。

=====

お互いを受け入れて理解する対話が大事であり、話をしている人が何を思い浮かべながら話をしているのか、ファシリテートする立場であれば、今この人は何について話をしているのかしっかり把握することが大事である、ということが印象にのこり、実践したいと思った。



大隈塾リーダーシップ・チャレンジレポート vol.04

2018年7月28日発行（通算45号）

大隈塾事務局（一般社団法人ストーンスープ）

村田信之 mura@ta2.so-net.ne.jp

169-0051 東京都新宿区西早稲田1-9-19 アーバンヒルズ早稲田207

tel:050-3558-7527

mail:ookuma_school@stonesoup.tokyo