

令和2年3月10日

軽井沢町議会  
議長 佐藤敏明 様

寺田和佳子

## 研修報告書

### 1 研修日程

令和2年2月21日（金）

### 2 研修場所及び目的

東京都 駿河台ヤギビル セミナールーム  
ファシリテーション 研修

### 3 研修参加者

寺田和佳子

### 4. 研修目的と内容

#### (1) 視察目的

ファシリテーション 研修  
～会議を決める合意形成力強化編～

#### (2) 内容

##### ① ファシリテーションとは

- ・参加者の意見を質問によって引き出す
- ・アイデアが出やすくなるようなかんきょうを作る
- ・出た意見をまとめ判断基準をもとに選択肢を絞る
- ・合意形成を図るプロセスを支援する（コンテンツにファシリテーターは関与しない）
- ・会議における対立を解消する

##### ② コンセンサス（合意形成）とは

意思決定には3つあり、それぞれメリットとデメリットがある。  
状況によって判断すべきである。

##### (1) トップダウン

##### (2) 多数決

##### (3) コンセンサス

③ コンセンサスのプロセスとは

- 共有・・・情報共有を目的とする会議決定
- 決定・・・議案を決定することを目的とする会議
- 発散・・・アイデアを出し合うことを目的とする会議
- 会議は上記のような種類に分類することができます

④ コンセンサスのプロセス

- ア) 会議の土台を作る (目的設定・情報共有・時間の意識・判断基準の共有)
- イ) アイデアを広げ、グルーピングする (全員から意見が出るよう促すためには  
批判の禁止・連想の連鎖の活用・不可能発言の禁止を打ち出す)
- ウ) 絞り込むための判断基準を決める (先に決めておく必要がある)
- エ) 判断基準に照らして、選択肢を絞り込む (選ばれなかった案へのフォロー)

⑤ コンフリクトマネジメントとは

コンフリクト (対立) を利用してさらに良い結果になるように導く必要がある。  
コンフリクトは発生する要因は2つに分かれる

- ① 方針や立場の違いによる対立
- ② 感情の対立

対立解消のためには

- ア) win win を目指す
- イ) お互いが条件を譲り合い妥協する
- ウ) 一方が不利益を被る  
(この場合は不利益川の不満をできるだけ解消することが必要)

## 考察

研修は、各企業から自ら希望し受講している方が多く、メンバーは 5 人と少なかったが非常に意識の高い研修であった。議会と違い、面識もない方々と一人一人がファシリテーション役を交代で行うので、仕事の違いや立場の違いがある中でコミュニケーションをとりながら進める困難さと、緊張感があった。しかし、会議の前の事前準備や情報共有・判断基準の設定などを丁寧に行うことで、各人が共通して苦勞している会議のあり方を見直すことができた。

会議を円滑に行い、参加者の納得度が高く生産性の高い意思決定を行うためには、以下のことが重要となる。

- 1) 会議参加メンバーの当事者意識を大切にすること
- 2) 対立を恐れず、対立をチャンスと捉えること。
- 3) 少数意見の方々の不満をできるだけ解消する

会議の進行を担うのは委員長である。委員長は、案件へ関与せず合意形成を図るプロセスを支援することに徹することが必要であると考え。この委員長の采配で、会議の進行・満足度に大きな差が生じるため、今後は委員長のファシリテーション研修も大いにやるべきだと考える。

議員それぞれのファシリテーションスキルを上げることは、会議の有効化・効率化・内容の充実化が見込まれる。

通年議会に取り組んでいる軽井沢町議会では、仕事量や会議数が非常に増えている。その中で議会に求められるのは、会議をできるだけ減らし、効率をあげ、町民を代表する議員が十分に意見を交わし合え、少数意見の方も満足できるような会議を目指すことだと考える。