

ファシリテーター養成「対人関係スキルの型」

開催日時 2026. **12.8** 火 15:00～16:00

受付終了 2026.12.3(木) 開催形式 Zoomミーティング（双方向スタイル）※

対象者 全社共通 定員 30名



※双方向スタイル；講師・受講者が双方向でコミュニケーションをとって学習する形式

会議やミーティングの質は、進行役であるファシリテーターの「対人関係スキル」によって決まります。本スライドは、参加者の発言を促進し、バラバラな意見を集約してアイデアを広げていくための「訊く力」「聴く力」「要約・ブリッジする力」という3つのコアスキルを体系化した内容です。

講師 **桜井 透（さくらい とうる）**

人材業界での営業とマネジメントを経て、現在は地方中小企業の「外部人事部」として採用や定着支援を行う。会社員時代には、心理学や行動経済学を駆使した独自のコミュニケーション術で、1年目にトップセールス、24歳で拠点長に就任し年間MVPも獲得。事業立ち上げでは売上を10倍に拡大させた実績を持つ。現在は専門学校講師も務め、採用コンサルティングから生産性向上まで、実践的なビジネススキルを幅広く提供している。



項目	内容	目標到達点
ファシリテーションの基本理解	●[グループワーク]ファシリテーションが上手な人の特徴 ●ファシリテーション・ファシリテーターとは	ファシリテーションの本質的な役割と定義を理解し、ファシリテーターに共通する行動特性やマインドセットを説明できる。
対人関係スキルの基本と3つの力	●対人関係スキル ●訊く力 ●訊く力を効果的に発揮するためのポイント ●聴く力 ●聴く力を効果的に発揮するためのポイント ●要約・ブリッジする力	発言を促して多様な意見を引き出し、議論の要約・ブリッジを通じて次の論点へ円滑に繋ぐことができる。
実践ケーススタディ	●[グループワーク]対人関係スキルを活かして意見を引き出す方法（会議現場で起こる4つの困難なケースへの対応策） ●まとめ	会議中のトラブルや停滞（沈黙・対立・時間不足など）に対して、対人関係スキルを活用した具体的なアプローチを選択・実践できる。

サイバックスUNIV. お問い合わせは、リスクモンスター株式会社 カスタマーセンターへ 受付時間：平日10:00～16:00

フリーコール TEL 0120-035-205

携帯電話 TEL 03-5202-7121