

ファシリテーター養成「合意形成スキルの型」

開催日時 2027. **3.9**

火 15:00～16:00

受付終了 2027.3.4(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

会議の真の成果は、結論が出るだけでなく、その結論に対して全員が「納得して動ける」状態になることです。本スライドは、出された多くの意見から「どの案を採用すべきか」を論理的に選び取り、参加メンバーの合意を形成するための手法を体系化した実践的な内容です。

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
はじめに	● セミナーの目的共有 ● 「上手な合意形成」を振り返るワーク ● 合意形成スキルの定義解説	合意形成スキルを「全員が納得して行動できる結論に導く技術」として再定義し、当事者意識を持つ。
代表的な合意形成手法	● メリット・デメリット法（絶対的基準での絞り込み） ● ベイオフマトリックス法（2軸評価） ・ 多数決法（多重投票法など）	会議の状況や利害対立の度合いに応じて、適切な評価・意思決定手法を選択できるようになる。
事例で学ぶ合意形成手法の実践	● テーマパーク集客策を題材とした手法選択ワーク ● 手法の組み合わせ（多重投票＋マトリックス等）の解説	単一の手法に囚われず、複数の手法を組み合わせることで円滑に意見を収束させる手順を習得する。
納得性と目的達成の両立	● なぜ納得感が必要なのか（会議後の実行力低下の防止） ● 意思決定マトリックス法（評価項目の重み付け）	一方的な決定や形ばかりの多数決を避け、メンバーの納得感を醸成しながら最適な結論を導く。
まとめ	● まとめおよび今後に向けて	学んだ型を整理し、次回からの実際の会議で「決め方をあらかじめ設計して臨む」行動目標を明確にする。

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