

合意形成の取り方

IPA 独立行政法人 情報処理推進機構
SEC 技術本部ソフトウェア・エンジニアリング・センター

プロセス改善ワーキンググループ

委員 穴田 直也

Contents

- アサーション
- サムヴォーテイング

演習1 合意形成

目的:現在の能力を知る。

タスク:

- ▶ グループで食事に行くことになりました。各グループでどこに行くか(何を食べるか)合意してください。

時間:5分

演習2 アサーション度チェックリスト

目的:現在の自己表現について知る。

タスク:

あなたが普段どうしているかを考えて、(はい・いいえ)のいずれかを○で囲んでください。

時間:5分

人間関係の持ち方の3つのタイプ

- 非主張的(non-assertive)
- 攻撃的(aggressive)
- アサーティブ(assertive)

なぜアサーティブになれないか

- 自分の言いたいことがつかめていない。
- 結果や周囲を気にしすぎる。
- 基本的人権を使っていない。
- 考え方がアサーティブでない。
- 他には？

サムヴォーティングテクニック



- 親指を上に向けることで「はい、決定は私の選択と一致します」ということを意味する



- 親指を横に向けることで「決定は私の第一希望ではないが、受け入れられないことはなく、それを支持します」ということを意味する



- 親指を下に向けることで「いいえ、私はその決定を受け入れられないし、支持できない」といことを意味する

合意の落とし穴

- ほとんど妥協しない
 - その重要性がささいなことであれば、提案の中身が少なくなるように誘導することもできる
- 常に「正しく」あろうとする
 - 議論を賢く選択すべき;ただ「勝つ」ためにつべこべ言わない
- 合意を100%の同意と混同する
- 他には?

演習3 合意形成

目的: 学習の成果を実感する。

タスク:

- ▶ グループで食事に行くことになりました。各グループでどこに行くか(何を食べるか)合意してください。

時間: 5分