

# 円滑な合意形成に資する 社内調整5つのポイント

—相反する利害関係者を合意に導く、コンセンサスビルディングのポイントを解説—

- 日 時● 2017年 2月 27日(月) 13:30~16:30
- 会 場● 東京・麹町『企業研究会セミナールーム』 TEL:03-5215-3512
- 講 師● プレゼンテーション代表 一般社団法人日本コンセンサスビルディング協会 認定講師  
**奥秋 和歌子 氏**

## ◆開催にあたって

企業においてことを進めるには社内調整が大切です。しかし社内調整は一筋縄ではいきません。上長決裁者、同僚、部下、そして対立する利害関係者等、様々な要因が絡み合い、社内調整は難航します。社内調整担当者は単なる説明能力に留まらず、利害関係者の中で合意形成を導き出すために相手の「目的・価値観」を引き出し、それらを踏まえたうえで互いが納得できる姿を提案する必要があります。

そこで本講座では、社内調整の成否を決定づける利害関係者達への対応について解説します。次に実際の合意形成の場面を想定し、対立する利害関係者間で合意形成を得るための手法や、合意形成に至るための会議におけるファシリテーション、さらには合意形成の流れをせき止める人物への対策について解説します。

《詳細は裏面をご覧ください》

## ◆ご参加していただきたい方

### 社内部門間や利害関係者の調整をスムーズに行いたい方

- 受講料● 1名(税・資料代含む)

正会員	32,400円	本体価格 30,000円
一般	35,640円	本体価格 33,000円

●申込書に所定事項ご記入の上、下記担当者あてにFAXいただくか、当会ホームページからお申し込みください。後日(開催日1週間~10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。

●申込書をFAXにてご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。

●よくあるご質問(FAQ)については当会ホームページでご確認いただけます。

[TOP] → [公開セミナー] → [よくあるご質問]

●お申込み後のキャンセルは原則としてお受けいたしかねますので、お申込者をご出席できない場合には、代理の方のご出席をお願い申し上げます。

●最少催行人数に満たない場合は、中止とさせていただきます。ご了承ください。

一般社団法人企業研究会

担当: 福田 E-mail: fukuda@bri.or.jp

〒102-0083

東京都千代田区麹町 5-7-2 麹町 M-SQUARE 2F

TEL 03-5215-3512 FAX 03-5215-0951

一般社団法人企業研究会 セミナー事務局宛 FAX 03-5215-0951

\*当会ホームページ (<https://www.bri.or.jp>) からもお申込みいただけます。

161767-0605(※)		2017.2.27	
申込書 円滑な合意形成に資する社内調整5つのポイント			
会社名	フリガナ		
住所	〒		
TEL		FAX	
ご氏名	フリガナ	所属 役職	
E-mail			
ご氏名	フリガナ	所属 役職	
E-mail			

\*お客様の個人情報は、本研究会に関する確認・連絡、および当会主催のご案内をお送りする際に利用させていただきます。

# 円滑な合意形成に資する 社内調整5つのポイント

奥秋 和歌子（おくあき わかこ）

【経歴】プレゼンテーション代表 一般社団法人日本コンセンサスビルディング協会 認定講師

1971年3月 静岡県三島市出身、東京都渋谷区育ち。銀行関連会社にてシステムエンジニアとして3年、外資系経営コンサルティング会社(ポストンコンサルティンググループ)にて、PowerPoint スペシャリストとして7年半プレゼン資料作成業務に従事。IT ベンチャーでの新規事業立ち上げや法人営業、管理職などを経て独立。官公庁や大手企業・ベンチャー企業の経営者・事業責任者のスパーリングパートナーとして「成果を出す」プレゼン支援(提案・企画書の目的整理、シナリオ設計、プレゼン資料作成代行)や、ビジネススキル系研修・ワークショップ(合意形成・プレゼン資料作成・コミュニケーション等)を提供。著書に「プレゼン資料作成のツボとコツがゼッタイにわかる本」(秀和システム)がある。国家資格キャリア・コンサルタント、知的財産管理技能士、JAPAN MENSA 会員。

## ●プログラム●

13:30

### ポイント1 上長決裁者の巻き込み方

- ・ちゃぶ台返しの防ぎ方「上長に『自分で決めた』と錯覚させる」
- ・ヘリコプターで山の頂上へ連れて行かない
- ・相手の力を利用する柔道話法
- ・上長と意思決定プロセスを共有するフレームワーク

### ポイント2 部下、同僚の巻き込み方～部下だって「自分で決めたい」～

- ・ポケットの中身をテーブルの上に出す「知見付与」
- ・フィード・フォワードを円で重ねる「予見付与」
- ・イイね！なるほど！を欠かさない「承認付与」
- ・ダメ出しを良い出しに変えて伝える「ネガポジ変換」

### ポイント3 対立する利害関係者間の合意形成法

- ・別々の車から降りて同じバスに乗る「WIN WIN 原則でブレインストーミング」
- ・設計図を2枚書いてはいけない「WIN WIN 原則でドラフト」
- ・一つの彫刻に全員でノミを入れる「WIN WIN 原則でリバイス」

### ポイント4 合意形成会議のファシリテーション

- ・ストラクチャーラウンドとグループサイズ変更
- ・アクノリッジメントとスポットライト
- ・カプセル怪獣投下

### ポイント5 困ったちゃん対策

- ・壊れたレコードへの対処法
- ・ネガティブオーラへの対処法
- ・遅刻屋、欠席屋、中抜け屋への対処方

※理解度を深めるため、ケーススタディ討論等、参加型のセミナープログラムとなっております。  
※講師とご同業の方は受講をお受けしかねる場合がございます。予めご了承ください。

16:30

休憩