

絵空事に終わらせないために

WS ウラ設計シート

【記入のコツ】

■ 記入のコツ：① WS参加前【モヤモヤ】シート

絵空事に終わらせないために
ウラ設計シート① WS参加前【モヤモヤ】シート

Check! → 参加者リスト入手 参加人数 人
参加者バックグラウンド 参加前の気持ち

↓ Check!
日時
時間
会場
WS名 ③”
大きなタイトル

記入のコツ

話し合いの最終ゴール
「どんな」ワクワクする
未来のために話し合う?

③’

モヤモヤ

③

話し合いたいテーマ、WS全体の問い

②

ファシリテーターの思い
気がかり、モヤモヤしていること

参加者のモヤモヤした気持ち ①

グレーの部分は「モヤモヤした気持ち」を表しています。

表情や髪型を描き足せます↓

Check! → 気持ちナベ
本音言えない…

①”

①”

あの人と居ると…

↓ Check!
心の距離

Graphic Facilitation by Yuni Copyright (c) 2012 graphicfacilitator (R) YunicoYamazaki. All Rights Reserved UnifyNaare Inc.

グレーの部分が「モヤモヤした気持ち」を表しています。

①参加者と②事務局側のそれぞれの「WSに参加する前の気持ち」を事前書き出し、可視化して事務局メンバーと共有します。特に①について、直接、参加者にそんな気持ちを探ったことがなくても、そこは想像しながら「嫌々参加する人もいるだろうな」とか「趣旨をよく理解しないまま参加する人もいるだろうな」と、まずは仮説を立てていきます。

参加者の心の声や本音を書き出すために、シート右上のチェックリスト「参加者リスト入手」「参加者バックグラウンド」の事前入手は必須です。具体的な所属や年次といった情報がわかったら①’（from□）の中にも書き込みます。

①参加者にも②事務局にも「つるつる頭の人」が描かれていますが、これは上から「表情」が書き足せるようになっています。モヤモヤした心の中の声を描けたら、それにあう「表情」を描き足してみてください。描き方は [第47回「9つの表情」](#) をご参照ください。眉毛や口、髪の毛なども描き足せます。参加者の表情と気持ちを、よりリアルに目に見えている状態にしていきます。

①"「□心の距離(参加者同士の距離感)」と「□気持ちナベブタ度数(参加者が本音を語るのにどのぐらい時間がかかりそうか、心にフタをしている重さ)」も、それぞれ可視化して共有しておきます。これらの指標は、安全な場づくりのためにはとても有効です。実際、事前打ち合わせでは、こうした指標をもとに次のような話をして作戦を練っています。例えば、「今回の参加者は普通の会議でも皆黙ってしまうので、あえてこちらから指名しよう」とか、「□□さんがいると、▽△さんは本音を喋りにくいかも。同じテーブルにならないように最初は席を決めておこうか」とか、「○○さんが語り出すと長い。会話のエチケットを徹底しよう」とか。

<絵空事に終わらせないポイント>

絵空事に終わっているWSの多くは、「参加者リスト」を入手しないまま、プログラムやタイムテーブルを組み立てています。ましてや、こうした参加者の「WSに参加する前の気持ち」についてまで、思いを馳せることはほとんどありません。しかし、あるWSで通用したプログラムが、そのまま次のWSの参加者に通用するとは限りません。

毎回「参加者リスト」を必ず入手すること。そして今回の参加者は、気持ちや本音をどのくらい速く語ってくれるかどうか、話し合うテーマやメンバーとの関係性から「仮説」を立ててみる。すると、この後(シート2枚目)で具体的に設計をするときや、シミュレーションをして見直すとき、とても楽になります。「参加者リスト」が「この問いや進め方で本当に参加者の気持ちはついてくるのか」といった大事な判断基準を、すべて提供してくれるからです。

③に書いてほしいのは、明確な課題やテーマではなく、参加者自身とその課題やテーマに対して「モヤモヤしていそうなこと」です。それは「すぐには答えの出ない問い」です。事務局として、どんな「問い」を参加者に投げ掛けたいか？WSのその日、何について参加者に深く内省してほしいか？といった視点から書いてください。

③"には、多くのWSに最初についている名前、例えば「○○検討会」とか「□□ワークショップ」というものを書きます。一方③'には、改めてWSに「大きなタイトル」をつけてほしいのです。「何のための」ワークショップなのか、今日は「何のために」話し合うのかわかるタイトルを必ず立ててください。

<絵空事に終わらせないポイント>

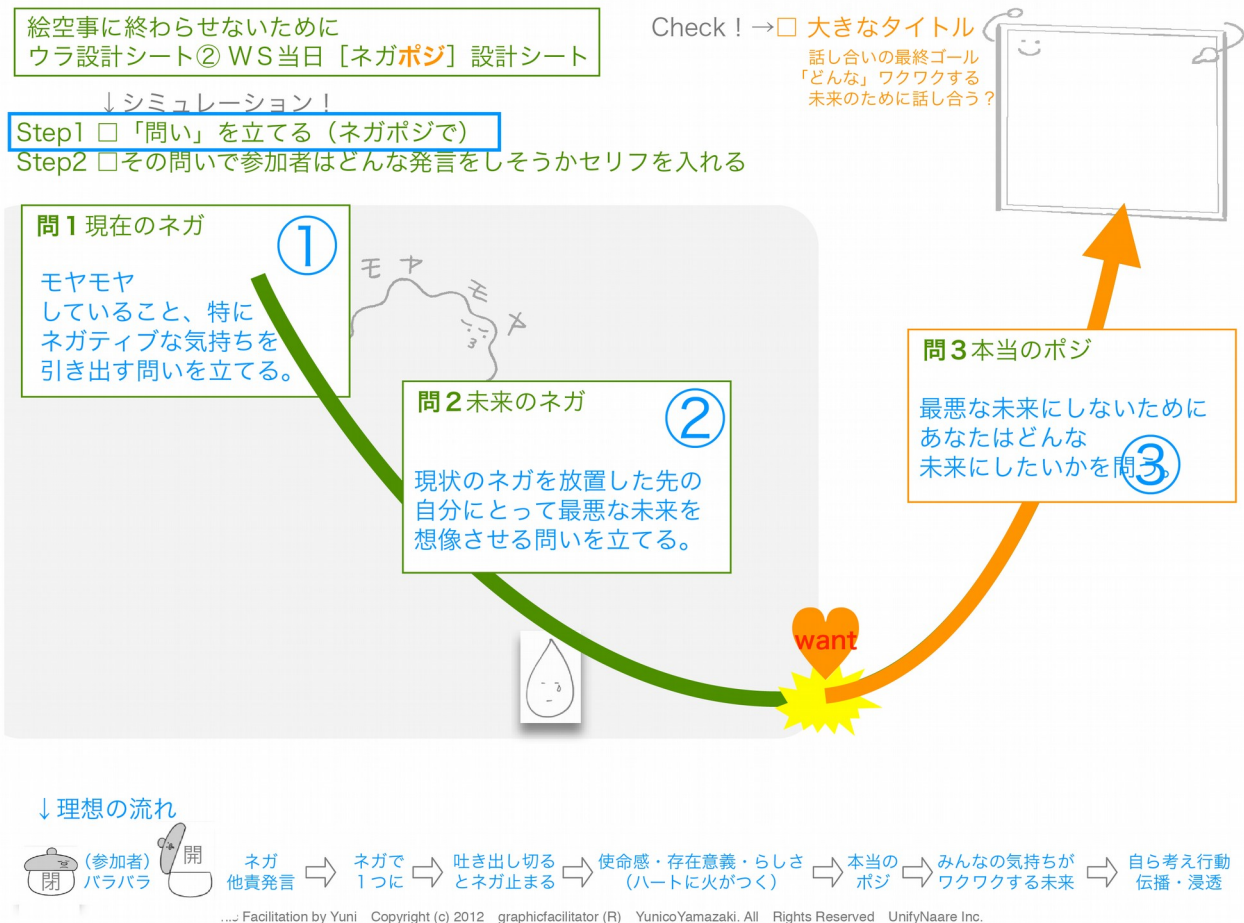
WSでは、たいてい参加者が途中で「今日は一体何のために集まったのだけ？」「今のこの対話は

何のためにしているのだけ？」と迷子になります。そこでWSに単なる名前（③"）しかついていないと、終了後のイメージが無いので、対話の方向性がぶれて、絵空事に終わりがちです。例えば「未来会議」という名前だけだと、「何をもちょうアウトプットとするのか」が曖昧になり、実現性の無い夢のような話で終わってしまったり。例えば「課題検討会」という名前だけだと、課題の分析とその解決策が多数リストアップされて終了。それらが「どんな未来のため」の方法論なのか話しあわれていないので、結局実行されないまま…。

とにかく大事なことは、「今日は何のために（どんな未来のために）話し合っているWSなのか」をきちんと言語化して「大きなタイトル」にしておくことです。そして、それを最初に掲示するだけでなく、1日中、参加者にリマインドさせてほしい大事なものです。実際GFの現場では、休憩から参加者が戻って席に着いたら、改めてこの「大きなタイトル」を掲示したり、司会者が伝え直すことで、「何のために我々は話し合っているのか」=未来視点を参加者に思い出させています。

■ 記入のコツ：②WS当日【ネガポジ】設計シート

○ Step1 「問い」を立てる（ネガポジで）



WSを絵空事に終わらせないために、問いの立て方の基本は「ネガポジ設計」です（詳しくは[第40回](#)）。シート上には「ネガポジ曲線」をイメージできるように、大きな矢印が描いてあります。参加者が、モヤモヤしていること（グレーの部分）を語る場所からスタート。そして「ネガティブな気持ち」を吐き出し切った（右肩下がりの）先に、本当のポジ（右肩上がり）を語りあうイメージです。この曲線に沿って「問い」を立てていきます。ちなみに、問いの数は3つ以上でも問題ありません。シートには分かりやすく、かつネガポジに最低必要な数として3つに留めています。以下に「問い」の文章例を具体的に紹介しながら、問いを立てるコツを解説します。

① 問1（例）

「日頃感じている不安、不満、不信感、自信がないこと、誇れないことは」

「なんとかならないか、もっとこうすればいいのに、と感じていることは」 etc.

ポイント：参加者が抱えているモヤモヤした気持ち、特に「ネガティブな気持ち」を引き出す「問い」を立てるところからスタートします。

② 問2（例）

「現状を放置すると、未来どうなる？」

「本気で心から「それだけは避けたい」最悪なBadストーリーとは」etc.

ポイント：「自分事として」捉えてもらうためには「現在のネガ」を語っているだけでは不十分です。時間を未来にズラして、「最悪な未来」をシミュレーションさせる「問い」が効果的です。

<絵空事に終わらせないポイント>

ここで、普通の会議で話すような「意見」や「箇条書きにできるような課題」「すぐに答えや解決策」を語りあうような「問い」を立ててしまったら、WSの意味がありません。普通の会議では語られないような「気持ち」や「思い」、例えば「上手く言葉にできない感覚」や「違和感」や素直な「気持ち」を引き出す「問い」を立てるのがポイントです。「本当の問題」は「顕在化している課題」とは別のところにあるのです。それを探し出すために、いつもとは違う対話の進め方を導入しているのです。

シートが一番下には「ネガポジ」の理想の流れを書いています。いかに参加者の気持ちを「他責」から「自責」へ変化させ、最終的に未来行動を起こさせるか。ただ、ネガを吐き出し切らないと、「本当のポジ」は参加者から聞こえてきません。そのためにも時間配分は、ネガ（①+②）：ポジ（③）＝9：1ぐらいでもいいと思っています（詳しくは [第43回](#)、[第44回](#)参照「吐き出し切るための安全設計について」）。

参加者は①ではまだ「他責・他人事」の意識にありますが、ここで間違っても、参加者のそうした意識や姿勢を否定して、すぐに「自責・自分事」になれと指導したり、誘導してはいけません。多くのWSは「ネガをまだ吐き出し切れていないのに」途中で止めてしまい、急いでポジの議論（解決策やビジョンを語る）に進んでしまいます。ですが、だからみんなの気持ちがついてこない、腹落ちしていないのです。とにかく「他責・他人事」な発言を思う存分語ってもらう時間をとること。そうすると「愚痴が止まらないのでは」と不安になる主催者も多いのですが、1～2時間もあれば「もうこれ以上、言うことがない」「もう何度も同じことばかり言っている」という状態になります（詳しくは、[第50回：究極のグラフィック「ナミダ」](#)）。それが「吐き出しきった」証拠です。「吐き出しきった」先に、自分たちの中から本当のポジ「自責」が芽生えてきます。

③ 問3（例）

「あなたの心がワクワクする未来とは？ ありたい状態・関係・世界とは？」

「これまで語り合ってきたネガが解消されたら～どんな嬉しい世界が見えてくる？」

「5年後、10年後、だれがどう喜んでいる？だれをどのように幸せにしたいですか」etc.

ポイント：①②でイメージした「最悪な未来」の中で「これだけはなんとかしたい」と思ったネガに対して、具体的な解決策はひとまず横に置いておいて、「あなたはどんな未来にしたい？」と、参加者のハート（ポジティブな気持ち）に問いかけていきます。大事なポイントは2つです。「方法論（how to）」よりもまず先に「ありたい姿（to be）」を問うこと。そして「CAN」や「should」ではなく、「WANT」で問うことです。

<絵空事に終わらせないポイント>

ポジの部分で大事なことは、いかに参加者が「心がワクワクする」未来を語れるかです。そこで「あなたは何かができるか」とか「我々はどうあるべきか」と「CAN」や「should」で問うても、ワクワクしてきません。「あなたは、どんな状態にしたい？あなたは、どうありたい？あなたは、どうしたい??」と「WANT」で問いかけないと、参加者のハート（＝自走する力）に火はつきません。

また、「方法論（how to）」よりも、まずは「ありたい姿（to be）」を語るのが先です。課題が見えてくると、すぐに解決策を語り合いたくなるのが多くの会議のクセですが、そんな簡単に解ける問題を扱っているわけではないのがWSです。新奇性を競ってアイデア（how to）を競うWSもありますが、そこでも共通するのは、ビジョン（to be）なきまま、また「わたしがそのネガをなんとかしたい」という自責のハートも芽生えないまま、方法論（how to）を語り出すと、例えばこういうことが起きています：「面白いアイデアかもしれないけれど共感できない」「発案者は実行する気はなさそう」「それで...だれがどう嬉しいの？」「スマートハウスで、メタボになっていく人間が描けるのだけど...」（詳しくは [第45回](#)参照）「どこかで聞いたことのあるアイデア、それほど真新しい方法論でもない」...etc.

解決策（how to）よりも先に、「具体的な方法はよくわからないけれど、とにかくわたしはこんな未来にしたい」というビジョン（to be）を話し合うことです。そして、その未来を実現するために「あらゆる方法論」を考えていくうちに、今までは思いつきもしなかったアイデア（how to）が生まれます。

○Step2 シミュレーション！ その問いで参加者はどんな発言をしそうかセリフを入れる

絵空事に終わらせないために
ウラ設計シート② WS当日 [ネガポジ] 設計シート

↓シミュレーション！

Step1 □ 「問い」を立てる (ネガポジで)

Step2 □ その問いで参加者はどんな発言をしそうかセリフを入れる

問1 現在のネガ

目標①'
[ネガ=他責] を吐き出し切れそうか。

問2 未来のネガ

目標②'
[危機感→自分事] [他責→自責] 発言へ変わりそうか。♥ に火はつくか。

具体的にセリフを書く→うまく発言を引き出せないようなら→問いを修正
どんな暗い絵から→どんな明るい絵巻物になりそうかシミュレーション。

Check! → □ 大きなタイトル
話し合いの最終ゴール
「どんな」ワクワクする
未来のために話し合う？

目標③'
問3 本当のポジ
参加者の心がワクワクする
未来を描けそうか。

↓シミュレーション！
□ 未来行動を邪魔する
CAN'Tの壁も想定

そうはいつでも…
③''
…は無理、できない

Graphic Facilitation by Yuni Copyright (c) 2012 graphicfacilitator (R) YunicoYamazaki. All Rights Reserved UnifyNaare Inc.

自分たちで立てた「問い」に、自分たちでまずは回答してみます。そのときの検証のポイントが次の3つです。これらの目標を達成できそうでなければ、問いの文章を修正していきます。

目標①' [ネガ=他責] を吐き出し切れそうか。

目標②' [危機感→自分事] [他責→自責] へ参加者の発言が変わりそうか。参加者のハートに火はつくか。

目標③' 参加者の心がワクワクする未来を描けそうか。

<絵空事に終わらせないポイント>

絵空事に終わってしまうWSの多くは「問い」を立てただけで満足しています。一方で、絵空事に終わらないWSでは、事務局メンバーが事前にデモンストレーションを行いながら、実際、自分たちで立てた「問い」に自分たちで答えています。事務局メンバーが少なければ、他部署の人を呼んできて疑似体験してもらっているところもあります。当日どんな場になるか不安があれば尚更、まずはじぶんたちでやってみる事です。

実際に問いに答えてみると、具体的な改善点が見えてきます。例えば、「この参加メンバーで、いきなりネガを吐き出してもらうのは難しい」とアイスブレイクの重要性を再確認することもあれば、「愚痴ばかりで〇〇さんの独壇場になりそう」と事前の会話のエチケットの徹底を再確認できたりします。

特に問2では、「普段、未来のことなんて考えたことのないメンバーなので、最悪な未来の想像が広がらないかも」ということに気付いて、さまざまな工夫がされています。「最悪な未来」が迫っていることが「自分事として」捉えられるような外的環境変化のデータやニュースを、事務局からインプットしたり、参加者に考えさせたり、宿題で調べてきてもらったりしています。

ただ、じつは一番難しさを感じるのは問3かもしれません。ネガよりも、発言を引き出すのが難しいのはポジの問いです。問3で、いざ未来のありたい姿を語り合おうとすると、「そうはいつでも難しい...」「時間も人もお金も足りないのに無理...」といった「CAN'Tの壁」（詳細は[第41回](#)）が出てきて、発想の広がりを止めたりします。参加者のバックグラウンドによって、壁の種類も高さも変わります。そこで事前に「どんな言い訳をいいそうか」シミュレーション（③に記入）しておくことで、そうならないような工夫を事前に練っています。例えば、参加者がポジの段階にきて「そうはいつでも現実には難しい、なぜなら～」と発言しそうだわかりました。その参加者のみなさんは「研究者」という職業柄、普段から事実に基づいた発言をしていて、間違っただけやいい加減なことと言わない方たちであることが想定できました。そこで「CAN'Tの壁」を崩すために、「今からウソを言ってもいいです」と伝えました。そのうえで「ぜひ思う存分、夢を語ってください」と伝えたところ、ワクワクしながら心のうちに秘めていた熱い思いと未来を語ってくれました。

■ 記入のコツ：③WS終了後 [action] イメージシート

絵空事に終わらせないために
ウラ設計シート③ WS終了後 [action] イメージシート

WSで参加者が「他責・受け身」から「自ら考え行動する」人に変化したら…

□WSの真の成果「ワクワクする未来」

未来のありたい姿とは？
それで誰をがどう幸せな状態に？
どんな状態に参加者はワクワクしている？

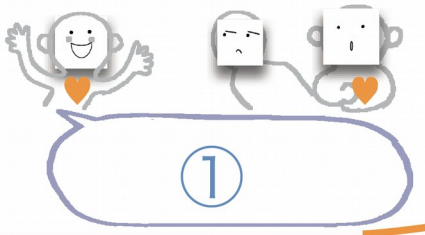


その継続の先にどんな「未来」が実現する？

その話し合いを絵空事に終わらせない
WS終了後の [action (Say/Do)] とは？

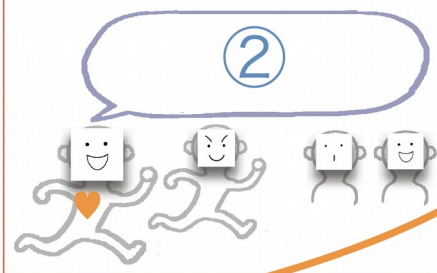
□WS直後 (Say)

今日のことを誰にどう伝える？
誰のハートにどう火をつける？



□WS直後 (Do)

具体的に自ら誰とどんな行動をとる？



Graphic Facilitation by Yuni Copyright (c) 2012 graphicfacilitator (R) YunicoYamazaki. All Rights Reserved UnifyNaare Inc.

WSが終わった後までイメージしてこそ、絵空事に終わらせないWSを設計できます。会議室を出た「直後」に、事務局としてWS参加者がどう変化してくれたら嬉しいか。どんな些細な変化でもいいので、参加者の発言 (Say) と行動 (Do) を、具体的に想像して書き出し共有します。

- ① 今日の話し合いを「だれに」どう報告 (Say) してもらいたいのか。
- ② 今日をきっかけに「だれと/だれに」どんな行動 (Do) を起こしてもらいたいのか。

そしてその先の未来③まで、事務局としての思いを込めて言語化して共有しておきます。そもそも、このWSを開催した本来の理由は「どんな未来の状態のため」だったのでしょうか。参加者が生き生きワクワクしている状態とは。「だれと」どんな状態 (Say/Do) でしょうか。

<絵空事に終わらせないポイント>

参加者の発言 (Say) や行動 (Do) にどんな変化があったら、あなたの主催したWSは成功といえますか？WSを開催した時間の中で、参加者に「他責・受け身」から「自ら考え行動する」人に変

化してほしいという思いは同じだと思いますが、もう少し長い目で「WSを迎える前（before）」と「WSが終わったその先（after）」を俯瞰して、具体的な変化をイメージできると、設計がより強固なものになります。シート②とシート③を行ったり来たりしながら設計していくのも効果的です。

多くのWSは、終わった後のことは参加者任せで、ここまで話し合っていないことが多いのですが、WSの終わった先のことまでイメージして設計している場とそうでない場は、「問い」の立て方からまったく違ってきます。まずは事務局が意志を持って高い目標設定をしておくことです。

グラフィックファシリテーションを導入する会議には必ず「なぜわざわざその話し合いを絵巻物に残すのか？」という問いがあります。その会議は「その日、絵巻物に描いて終わり」ではないのです。そこには必ず「参加していない人にも今日の話し合いのことを伝えたい」とか「もっと多様な人を巻き込んで実現したい」という思いがあります。実際、参加者が、会議に参加しなかった人たちに絵巻物を見せて、会議であった気づきやこれからを語って伝えることで、人を巻き込み、賛同者を増やしています。そんな「絵巻物思考」を反映したのが、終了後 [action] イメージシートです。