

定例会で出たアイデア

場のデザインのスキル

- 自己紹介文をチャッピーに作ってもらう。ある程度無茶ぶりなお題でも大丈夫
- チャッピーに OARR を考えてもらう
- そもそも参加者がチャッピーと一緒に作業できる環境を作る
- 「チャッピーに相談してから発言すること」というルールにする
- チャッピーは抽象的な事でも相談に乗ってくれるので、とりあえず無茶ぶりでもよいのでチャッピーに入力してみ、きっかけをつかむ
- 抽象的なものを自分ごとにするためにチャッピーを使う
- 当事者意識を持たせるためにチャッピーを
- 自分の経験をチャッピーに入力し、簡潔な文章にしてもらう
- チャッピーに事前情報を入れておき、その後のチャッピーとの対話を有益にする
- チャッピーを一人の参加者とする
- タイムキープ、グラフィックもチャッピーに依頼する

対人関係のスキル

- 進行に納得がいけない参加者に対して、その人を褒めつつ議論に参加してもらうための良いセリフをチャッピーに考えてもらう
- アイデア出しをするときにチャッピーに100個考えてもらい、そのうち良いアイデア数個を出してもらう
- チャッピーが提示した意見から自分で選んで場に出すことで話しやすくする
- 個人のアイデアについてそれをさらにチャッピーに考えてもらう
- 出てきたアイデアをチャッピーに深堀してもらう
- チャッピーと話をするときに音声モードにすると心理的距離が近くなる
- 困りごとを片っ端からチャッピーに入力する

構造化のスキル

- 会議の論点をチャッピーに予想してもらい、その進め方のアイデアもチャッピーにもらう
- 浅い議論になったらチャッピーに「深めて」と頼む
- たくさんのアイデアをチャッピーに出してもらい、その中から選べる幸せを感じてもらう
- アイデアは数を絞って出すようにチャッピーに指示する
- 出てきたアイデアをヒートマップにして見やすくするようチャッピーに依頼する

合意形成のスキル

- あえてチャッピーに反対意見を言ってもらい(セーフティスラプター)、それに反論することで人間同士の結束力を高める
- みんながチャッピーに聞くことで、ある程度内容が似通るので合意形成がしやすくなる- 論点をチャッピーに出してもらい、そこから合意形成をするのでちゃぶ台返しがおきにくくなる
- 出た合意と自分の意見をすり合わせてモヤモヤを明確にしておく
- 参加者別に合意の納得度を出して自分の気持ちと引き合わせる
- 対立する意見をそれぞれチャッピーに入力し、本当に対立しているかを検証する
- 共通理解をチャッピーに入れる

第5のスキル(人間主権スキル)

- チャッピーが出したアイデアと自分の意見を比較し、生じたモヤモヤを大切にする
-

定例会で出たアイデアをチャッピーに渡し、具体例を追加してもらったもの

■ 場のデザインのスキル(具体例つき)

■ 自己紹介文をチャッピーに作ってもらう

具体例:

「脱出ゲームが趣味で、最近リアル脱出の作成側にも興味があります」という断片だけを入力 → チャッピーが

「皆さんはじめまして。普段はファシリテーションを中心とした活動をしています。趣味は脱出ゲームで、謎に詰まった時に“チームで突破する瞬間”が好きです。今日は皆さんと一緒に良い突破口を作れたら嬉しいです。」などと温かく整える。

■ チャッピーに OARR を考えてもらう

具体例:

「明日のデフリンピック観戦会の会議で OARR 作って」と投げるだけで

- O: 参加者全員が 1 日の流れを共有してスムーズに動ける
 - A: 事前に不安点を洗い出す
 - R: 観戦者、当日スタッフ
 - R: 30 分
など即整理。
-

■ 参加者がチャッピーと一緒に作業できる環境を作る

具体例:

「参加者一人一台スマホでチャッピーを開く時間」をアジェンダに組み込む。

最初の 5 分は「チャッピーとの対話練習」。

■ 「チャッピーに相談してから発言する」というルール

具体例:

発言前に「ちょっとチャッピーで整理してくるので 30 秒ください」と言える空気を作る。

チャッピーは短縮版意見を返し、話しやすくなる。

■ 抽象的な事でも無茶ぶりして入力してみる

具体例:

「なんかモヤモヤしてるんだよね」

→ チャッピーが

“可能性①決定方法の不透明さ、②利害のズレ、③時間不足の不安”と整理してくれる。

■ 抽象的なものを自分ごとにするためにチャッピーを使う

具体例:

「合意形成って自分に何が必要？」と聞くと、

自分の癖や強みを踏まえてパーソナライズした答えが返ってくる。

■ 当事者意識を持たせるためにチャッピーを

具体例:

「あなたがこのプロジェクトの責任者だったら何を気にしますか？」

と参加者自身に入力させ、主語を“自分”に寄せる。

■ 自分の経験をチャッピーに入力し、簡潔な文章にしてもらう

具体例:

「昨日の定例会で議論がまとまらず…」と散文を入れる →

チャッピーが 3 行で状況整理してくれる。

■ チャッピーに事前情報を入れて、有益な対話を可能にする

具体例：

会議数日前に“前提条件”をチャッピーに読み込ませる。

会議当日は要点を聞くだけで即座に議論の質が高まる。

■ チャッピーを一人の参加者とする

具体例：

模造紙に「チャッピー席」を作り、意見を貼る。

実際に AI の言葉も付箋化して議論に混ぜる。

■ タイムキープ、グラフィックもチャッピーに依頼する

具体例：

「あと何分？」と音声で聞く。

議論の図式化(メリデメ図、因果関係図)をその場で生成。

■ 対人関係のスキル(具体例つき)

■ 褒めつつ議論に参加してもらうためのセリフをチャッピーに作ってもらう

具体例：

「〇〇さんが気にしているリスク感覚はすごく大事で、その観点も入れたうえで進めたいです。どう思いますか？」

など、その人を尊重した言い回しを生成。

■ アイデア出しで 100 個生成してもらい、そこから数個を場に出す

具体例：

「定例会の参加人数を増やす方法 100 個」

から、

“今日場で採用できそうな 3 つ”を人間が選んで発表。

■ チャッピーが提示した意見から選んで話す

具体例：

「これなら言いやすい」と思った案だけを拾って発言できるため心理的安全性が上がる。

■ 個人アイデアをさらに考えてもらう

具体例：

「“参加者の不安を可視化する”というアイデアを膨らませて」

→ チャッピーが

“匿名シート・色付箋で温度を取る方法”など具体案を追加。

■ 出てきたアイデアをチャッピーに深掘り

具体例：

「なんでそれが効果あるの？」とチャッピーに再質問すると因果関係の説明が返ってくる。

■ 音声モードで話すと心理的距離が縮む

具体例：

参加者に「話した感」が生まれ、AI→人間に近い関係で相談できる。

■ 困りごとを片っ端からチャッピーに入力

具体例：

「最近会議でイライラするんだけど…」など、生々しい悩みも受け止めてくれて整理される。

■ 構造化のスキル(具体例つき)

■ 会議の論点を予想してもらう

具体例：

「定例会参加人数を増やす会議の論点まとめて」

→

- ①ターゲット
 - ②コンテンツ
 - ③広報
 - ④負荷
 - ⑤成功基準
- まで出る。

■ 議論が浅い時に“深めて”と頼む

具体例：

「今の案を“3つの視点”で深掘りして」

→

ユーザー視点 / 運営視点 / コスト視点
など多角化。

■ たくさんのアイデアを出して幸せを感じてもらう

具体例：

「まず30個アイデア！」

→ 数量の安心感で議論のウォーミングアップになる。

■ 逆に数を絞る指示も可能

具体例：

「一番効果のありそうな3つだけ抽出して」

→ 即スリム化。

■ アイデアをヒートマップ化

具体例：

“効果 × 実現性”の2軸にして

- 高効果・高実現性
- 高効果・低実現性

…の色分け表をチャッピーに作ってもらう。

■ 合意形成のスキル(具体例つき)

■ あえて反対意見(セーフディスラプター)を言ってもらう

具体例：

「この案への“安全な反対意見”を言って」

→

「実現性の検討が不足している可能性があります」
など角の立たない反対意見を生成。

■ みんながチャッピーに聞くので意見が似通い、合意しやすくなる

具体例：

全員で

「成功基準は？」

と聞くと、方向性が自然と揃う。

■ 論点を先にチャッピーに出してもらい、ちゃぶ台返し防止

具体例：

「このテーマの論点全部出して」

→ 事前に網羅されるので議題外の脱線が減る。

■ 出た合意と自分の意見をすり合わせてモヤモヤを明確化

具体例：

「この合意に対して私の違和感を言語化して」

→

“スピード感の不一致”などが明確になる。

■ 参加者別に納得度を出す

具体例：

「この案の納得度を 0～100 で表すと？」

→ チャッピーが判断基準の例を提示。

■ 対立する意見をチャッピーに入力し、本当に対立しているか検証

具体例：

A「効率が大事」

B「丁寧さが大事」

→

チャッピーが

「実は“品質を確保したい”という共通目的だ」

と橋渡しする。

■ 共通理解をチャッピーに入れる

具体例：

会議中に出た前提条件をまとめてチャッピーに渡し、

「これを踏まえた案を作って」と依頼。

■ 第5のスキル(人間主権スキル)(具体例つき)

■ チャッピーが出したアイデアと自分の意見を比較し、モヤモヤを大切にする

具体例：

チャッピー:「参加人数を増やすには“テーマ多様化”が良い」

自分:「いや、むしろテーマを絞った方が…」

→

“なぜ反対したのか”を自己理解として扱い、人間主体の判断を強める。