

ツール2：ヒューマン・スペクトログラム

このツールの目的

グループのメンバー間の似た点や違いを見つけ、1つの問題に対するさまざまな異なる意見を集める。

このツールを使うタイミング

特に関係構築のステージで使用。問題をオープンで議論可能なものにし、状況の複雑さについての洞察を与えるために使用することもできる。アイスブレイカー（参加者をリラックスさせるための簡単なアクティビティ）として、あるいはミーティングに活気を与えるツールとしても有用。このツールを用いることで、ステークホルダー同士がお互いについてよく知ることができる。

ヒューマン・スペクトログラムとは

ヒューマン・スペクトログラムでは、スペクトログラムを表すためにオープンフロアを横切るようにカラーテープを貼る。テープの片側の端には「強く同意」と書き、もう一方の端には「強く不同意」と書く。ファシリテーターがあるステートメントを提示し、参加者に上記のスペクトログラム上で自分の意見に相当する場所に立つように言う。参加者は、中央に立ったり、中間地点に立ったりすることもできる。

ファシリテーターは、ラインに沿って参加者にインタビューを行い、自分の意見を説明する機会を提供する。参加者は自らの意見を率直に語るよう促され、それを聞いているメンバーは、そのテーマについての自分の意見が変われば、いつでも自分の立ち位置を変えることができる。



提供：Nancy White (2003)

なぜヒューマン・スペクトログラムを行うのか

このツールはアイスブレイカーあるいはミーティングに活気を与えるために使うことができるが、それ以外にも、さまざまに意見が分かれるトピックスに関して議論の皮切りとするために用いることもできる。このツールの目的が何であるかにより、ステートメントは大きく変わってくる。グループを活性化し、プロセスを明確化するために、心楽くなるようなステートメントから始めてもよい。

ヒューマン・スペクトログラム

アイスブレイカーまたは活性化の例：

- ・ 「私はFacebookにはまっている」
- ・ 「私は外交的だ」

さまざまに意見が分かれる問題の例：

- ・ 「ウィキリークスは人類にとってよいものだ」
- ・ 「富める国のみが世界の貧困を解決することができる」
- ・ 「MSPプロセスの最終的なオーナーは、資金提供者である」
- ・ 「基本的な医療は常に無料であるべきだ」
- ・ 「MSPを通じ、我々はより効果的な形で富める者と貧しい者とのギャップを減らしていくことができる」

こういったステートメントは、敢えて曖昧でいろいろな意味にとれるように作る。そして参加者には、自分が一番じっくりくるようにステートメントを解釈するように促す。その結果、多くの場合、参加者の間で活発に小グループや会話が生まれ、参加者がもっと検討したり議論したりしたいと思う、その話題や意見についての興味深い「マッピング」が出来上がる。CDIでは、シンプルなステートメントに対する参加者の反応を明らかにするためにスペクトログラムがよく使われるが、これにより、参加者が（無意識に）用いているメンタルモデルが可視化される。そうすることで、メンタルモデルやパラダイムを深く検討することの重要性について議論できるようになり、それがさらになぜ各自の考えが異なるのかについてのステークホルダーの理解につながる。

スペクトログラムを用いることで、その日1日を活性化してくれる笑いも自然に生まれる。

さらに知りたい方は：

Knowledge Sharing Toolkit. Human Spectrogram. [ここ](#)からアクセス

Aspiration. Facilitation: Human Spectrogram. [ここ](#)からアクセス

IFAD. Speaking in public. [ここ](#)からアクセス