

人前で教える技術

ライブメソッド 5つの公式

2時間速習『人前で話す・教える技術』マスター講座

お名前



ライブ講師®実践会 代表
公益財団法人日本生産性本部 主席経営コンサルタント
寺沢 俊哉 terasawa@teram.jp





寺沢 俊哉

公益財団法人 日本生産性本部 主席経営コンサルタント
「ライブ講師®実践会」代表 <https://live5.jp>

大手流通系企業を経て、1989年、公益財団法人 日本生産性本部にコンサルタント給費生として最年少で入社。以来、経営コンサルタントとして27年にわたり、上場企業から中堅企業まで約200社の経営コンサルティング、数万人の研修を実施。

コンサルティングと研修を融合させた、独自のワークショップは、参加者自身の課題を題材に進めるため実践的であり、リピート率は8割を超える。研修テーマは、「リーダーシップ」「ファシリテーション」「プレゼンテーション」「研修講師養成」など。1998年以降、卓越した企業を表彰する「日本経営品質賞」の審査員として経営品質向上プログラムの普及推進活動に従事している。

2015年より、「人前で教える技術」を磨きあう、「ライブ講師®実践会」を主催。数多くの講師、コンサル、ビジネスリーダーが参加し、ともに学びを続けている。

(主な書籍)



対話で学ぶ経営品質
(生産性出版)



感動の会議！
(ディスカヴァー21)



プロ研修講師の
教える技術
(ディスカヴァー21)



人材育成
(中央経済社)



人前で話す
教える技術
(生産性出版)

公式1

あつしいかみの
対話

駐車場の番号は？



答えを相手にみつけてもらう



発見の喜び

ライブメソッド™とは

- **対話**を通じて
心を動かし
 - **発見**を通じて
行動をうながす
- ・・・人前で**教える技術**の体系



人前で
話す
教える
技術

ライブメソッド
5つのお式

寺沢 俊哉
SHINOKI SHUNYA

どんな場面でも聞き手の
心をつかむ
リピート率 **87%**

まるごと
お金の
ダウンロード
社書

寺沢俊哉の「人前で教える技術」

あついかみの対話

公式1

あわせる

安全安心、仲間

つかむ

興味をひく、驚き、謎

いかす

テーマにつなげる（伏線回収）

かさねる

経験にかさねる

みつける

発見、答を見つけてもらう

のせる

貢献してもらい承認する

ライブメソッド™ 5つの公式

公式1 あっいかみの対話

行動をうながす究極のテンプレート



公式5 実習の技術

体験から学ぶ
「鉄板ネタ10選」

公式2 事前の準備

これだけで準備はOK。
「ワンシート企画書」

公式4 対話の技術

心と心をつなぐ、
言葉づかいと振る舞い



公式3 当日の進行

ライブ感あふれる
場づくりのポイント



師弟共学
師弟教楽
師弟郷額

ライブ講師®実践会



対話を通じて心を動かし、発見を通じて行動をうながす！



発見する喜び！

ライブ講師®実践会とは・・・ライブ講師®講師のメソッドを活用して「人前で教える技術」を磨きあう場として、代表の寺沢俊哉が、2015年に設立しました。

再現性が確認できた

あなたの
専門性

×

ライブ講師®
のメソッド

=

選ばれ続ける
専門家に

ぜひ、また先生にお願いしたい！

研修講師(営業系、技術系、リーダーシップ) 社労士 中小企業
診断士 経営コンサルタント 社内講師 イメージコンサルタント
日本語講師 キャリア講師 ボイストレーナー ビジネスコーチ 他

参加者の声

●小林嘉男さん（40代男性 上場企業部長 講師経験5年）

コーチングを学びながら、**社内講師**として、さまざまな研修を企画推進しています。「ライブメソッド」を使うと、必ずしも、モチベーションが高くない受講生も、終了時には**イキイキと目を輝かせて帰る**。実務と連携した内容で研修を設計しているため、部署に帰ってからも**具体的に何をすればいいのかわかっている**ために、結果につながりやすく、派遣元のマネジャーからも好評なんです。



●O・Tさん（30代男性 上場企業 人材育成マネジャー）

社内の研修企画をしています。ライブメソッドを学んでから、とくに、研修の意図、さらには、複数の研修のつながりにも意識をむけるようになりました。外部の講師とも、ゴールとストーリーラインを共有することで、こちらの**意図にそった研修**をお願いできるようになりました。このメソッドは、研修を企画する際にとっても有効です。



●深沢文敏さん（40代男性 元フランチャイズ本部勤務）

講師をはじめたばかりです。もとは、大手フランチャイズ本部でビジネスの仕組みを考えたり、オーナーさんの営業サポート、新規出店から経営再建を経験していました。現在は独立して**コンサルティング**をしていますが、ライブメソッドを活用することで、**個別相談につながる率**が大幅に向上しました。



企業は

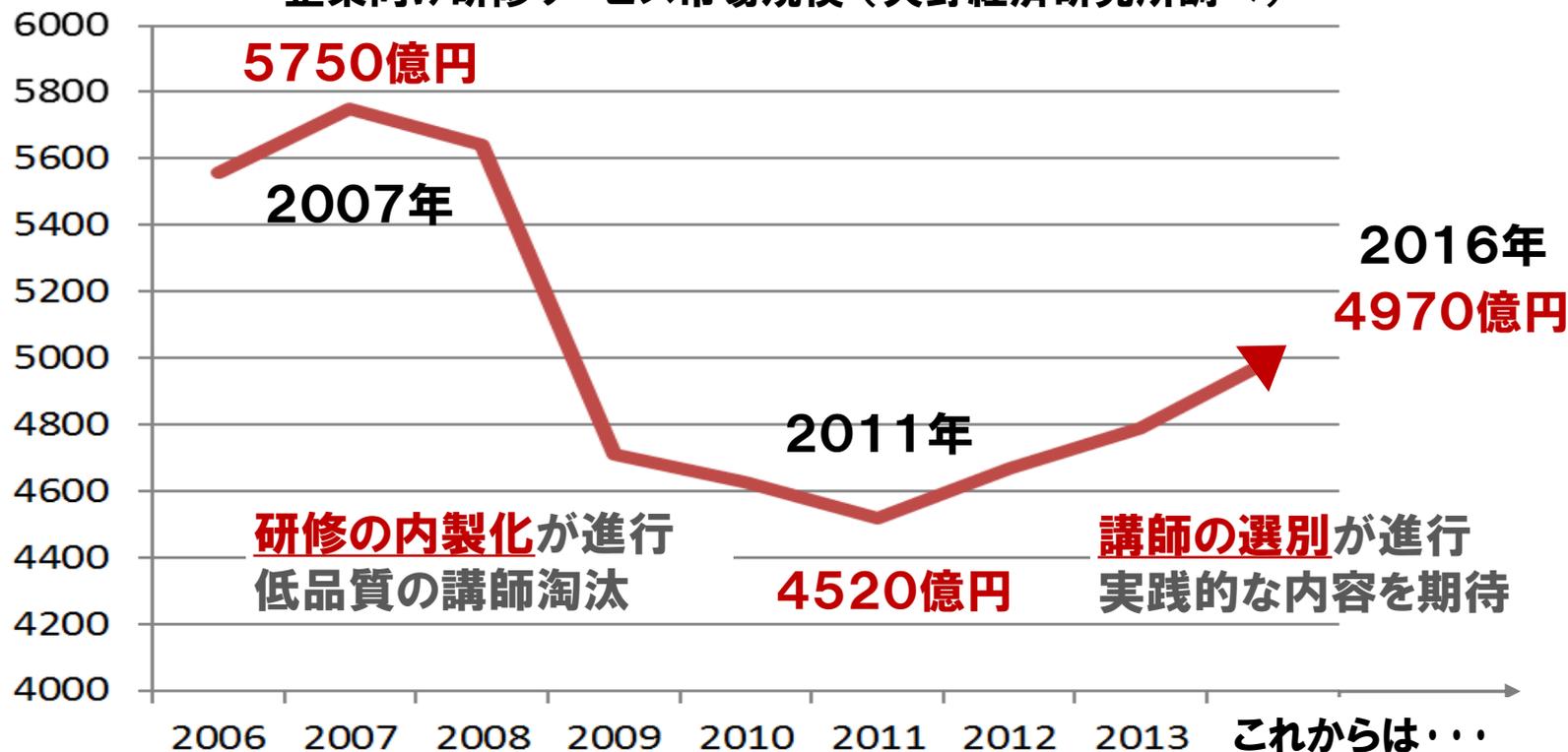
より実践的な研修を期待

2007年に5750億円まで成長した市場は、その後激減。2011年4520億円にまで落ち込んだ(研修費カット、研修の内製化)。

近年は微増傾向にあるが、求めるものが変わった。

より**実践的な内容**を期待し、**講師の選別**が続いている。

企業向け研修サービス市場規模 (矢野経済研究所調べ)



さらに...

YOUTUBEが追い打ちをかける！

●「〇〇先生の講演ビデオを拝見せん？」

ZOOM

一般的に一方的な講演は動画で十分
(好きな時間に、好きな場所で、好きなレベルを選んで)
そして、動画はどんどん熱心になっていく

では、時間とお金をかけて、わざわざ集まる
セミナーに参加する意味は？

革命

●ライブ体験を
求めらるものは、ライブ講師



しかし、こんなときだからこそ基本が大切 【公式1】あつかみの対話

セルフチェック

	質 問	1	2	3	4	5
あ わせる	どんな参加者でも、属性やその場の雰囲気にあわせて、関係をつくりあげていくのは得意だ					
つ かむ	興味関心を示していない参加者でも、何らかの方法によって、こちらに注意をむけさせることができる					
い かす	こちらにむけた注意を、そのとき必要なテーマに結びつけて展開していくことができる					
か さねる	テーマに関して自分事と感じてもらうために、参加者自身の経験と重ね合わせて進める事ができる					
み つける	参加者自身に答えを発見してもらい、自身で計画実行する喜びを感じてもらうように進める事ができる					
の せる	行動を加速させるように力づけ、成果を承認することで、場に貢献してもらうように進める事ができる					

本日の内容



【ゴール】

職場に戻って、実践で活用できる

「人前で話す・教える技術」をマスターする

【ステップ】

1 公式1 あつかみの対話

2 公式2 事前の準備 & 公式3 当日の進行

3 公式4 対話の技術 & 公式5 実習の技術

【グラウンド・ルール】 ～研修は実験、戻って実践

さんづけ 本音で積極的に 秘密を守る

お互いの成長を支援する

ライブメソッド™の全体系

【公式1】あつかみの対話～行動をうながす究極のテンプレート

- 01■あつい対話 「テーマ」にスポットライトを当てる
- 02■かみの対話 「参加者」にスポットライトを当てる
- 03■あつかみの対話 ここで何が起きているのか
- 04■あわせる対話 講師と参加者のいい関係を築け！
- 05■つかむ対話 ふだんの生活にネタはある
- 06■いかす対話 伝えたいテーマと「興味関心」を結び
- 07■かさねる対話 テーマを「ジブンゴト」で語ってもらう
- 08■みつける対話 自らアイデアを発見するために
- 09■のせる対話 参加者を承認して動機づけよう

【公式2】事前の準備～これだけで準備はOK。「ワンシート企画書」

- 10■ワンシート企画書 「たこさあかす」で整理せよ
- 11■(た)タイトルの工夫 軸ぶれをなくし聞き手をひきつける
- 12■(こ)根拠を明確にする 「なぜ、今、わざわざ」を腹落ちさせる
- 13■(さ)参加者を知る 受け手の「参加前」の様子を観察しよう
- 14■(あ)アフターの姿を共有する 変化の状態を思い描け
- 15■(か)環境に心を配る 必ずチェックしておきたい12項目とは？
- 16■事前案内は招待状 思いを伝え、興味を引き出せ
- 17■テキストの準備 絶対に揃えておきたいテキストとは？
- 18■レイアウトを決める 「イス」を使って効果的な環境を作る
- 19■(す)ストーリー・ラインを描く 研修はいつでも「見える化」しよう
- 20■7つの定石を確認する 迷ったら先人の知恵に学べ
- 21■後日の対応 「研修の効果測定」はどうするか

【公式3】当日の進行～ライブ感あふれる場づくりのポイント

- 22■当日の開場前 大切な「スタッフ・ミーティング」「歓迎」
- 23■オープニング① しぐさが大事な「登壇前」から「第一声」まで
- 24■オープニング② いい関係になる「あいさつ」から「アイスブレイク」まで
- 25■オープニング③「オリエンテーション」のポイントとは？
- 26■オープニング④「講師の自己紹介」はさりげなく

- 27■メインセッション①「しくじり先生」から学べ
- 28■メインセッション②こんなピンチ、あなたならどうする？
- 29■エンディング①実践への橋渡しをする
- 30■エンディング②意外に大事！ アンケート・写真撮影・締め
- 31■研修終了後のフォロー 余韻が残る「お見送り」から「懇親会」まで

【公式4】対話の技術～心と心をつなぐ言葉づかいと振る舞い

- 32■感じよく話す技術① いつも「笑顔、姿勢、アイコンタクト」で
- 33■感じよく話す技術② 「スマート、メリハリ、動き」を大事にする
- 34■わかりやすく話す技術① 「短く、やさしく、全体から」を意識する
- 35■わかりやすく話す技術② 「具体的、キーワード、会話文」を使え
- 36■やりとりしながら話す技術① 上手な「問」と「質問」をマスターせよ
- 37■やりとりしながら話す技術② 話を受けとめ、板書で内容を整理せよ
- 38■やりとりしながら話す技術③ ライブ感ある質疑応答で学びを深めよ
- 39■やりとりしながら話す技術④ 「その場のできごと」をとりあげる

【公式5】実習の技術～体験から学ぶ「鉄板ネタ10選」

- 40■実習の進め方 「一回にひとつ」のことを伝える
- 41■鉄板ネタ1 全員参加をうながす 簡単にできる「手挙げとクイズ」
- 42■鉄板ネタ2 ビックリしてもらおう 注目を集める「データ・錯覚ネタ・マジック」
- 43■鉄板ネタ3 アイスブレイク 場を活性化する「共通点探し」
- 44■鉄板ネタ4 考えが整理される 気軽にできる「ペアワーク」
- 45■鉄板ネタ5 お互いを認知する 導入時にいい「仲良くなれる紹介」
- 46■鉄板ネタ6 グループワークで気づく みんなでやりたい「研修ゲーム」
- 47■鉄板ネタ7 考えをまとめ対話する 事例から学ぶ「ケースメソッド」
- 48■鉄板ネタ8 演じる中から発見 2種類の「ロールプレイング」
- 49■鉄板ネタ9 ライブの価値 リアルな研修①「相互フィードバック」
- 50■鉄板ネタ10 ライブの発見 リアルな研修②「ソクラテスマソッド」
- 51■表の意図と裏の意図とは？ 実習の改善と創作①
- 52■意図開きとシャプリングの方法 実習の改善と創作②



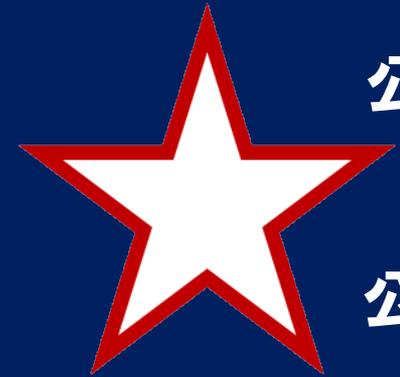
私が今日、得て帰りたいことは・・・



ステップ2

公式2

事前の 準備



公式2

公式3

公式3

当日の進行



ここまでのふりかえり



これが「ワンシート企画書」だ

た

●タイトル(副題)

●講師紹介

●参加者のビフォー

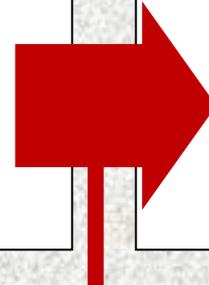
●根拠(講師側の意図)



そのために、こうなって欲しい!

●参加者のアフター/ゴール

さ



あ

●ストーリーライン

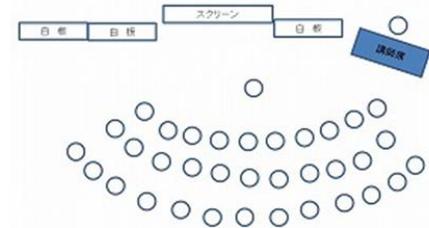
ビフォー・アフターをつなげる形で、内容を構成していく途中のゴール(知識、やる気)も設定(マイルストーン)

オープニング

メイン

エンディング

●環境・ツール



か

す

二

開始前の準備

- 会場設営(BGM、レイアウト、設備、備品等の確認)
- スタッフ・ミーティング
- 入口からの誘導サイン
- 会場外でお待ちいただく間
- お出迎え & お声かけ**
- 出席確認 ●**名札など**
- 事前課題の回収 ●テキスト等の配布
- 精算・領収証 ●クローク ●**待ち時間の工夫**(BGM、指示)
- ご案内(歓迎 + 事務的なこと)
(トイレ、喫煙、飲食、携帯電話、禁止事項、スポンサー等、他)
- ティーアップ



講師の登場①

●ごあいさつ

「こんにちは」（間）

「ありがとう」 + 「うれしい」 + なぜなら

●口火の切り方 ～アイスブレイク

データ

物語

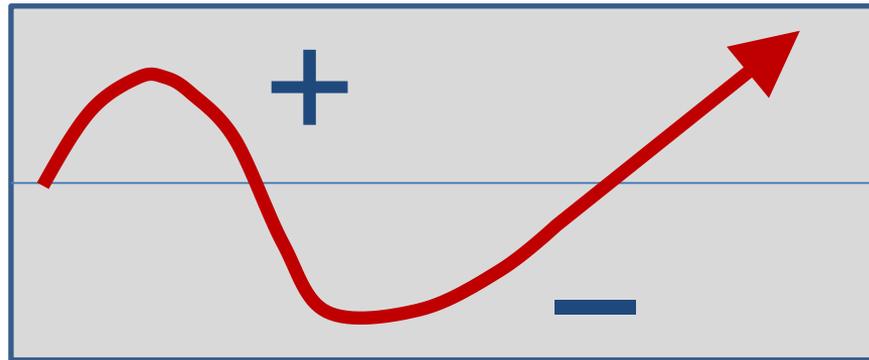
実習

●オリエンテーション

ゴール + ステップ + グラウンド・ルール

講師の登場②

- 自己紹介は、潜ませろ
- その上で、**共感と権威**をどう組み込むか？
(NHK仕事の流儀 権威→落として→再起)



自己開示(講師自ら**ハダカ**になる)

ステップ3

公式4

対話の 技術

公式5



公式4

公式5

実習の技術



心をつなぐ言葉づかいと振る舞い

ライブ感あふれる
対話のために・・・

●まず、

感じよさ

●次に、

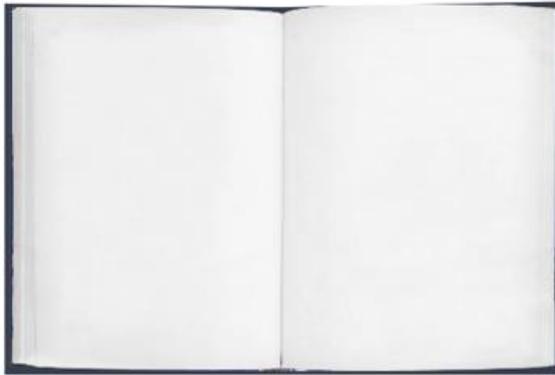
わかりやすさ

●最後に、

やりとり

	A 感じよく 話す技術 (非言語)	B わかりやすく 話す技術 (言語)	C やりとりしな から話す技術 (双方向)
1	【笑顔で話す】 最初から最後まで、 笑顔を絶やさない	【短く話す】 一文は短く、明確に 言い切っている	【キャッチボール】 対話のキャッチボ ールをするように、 やりとりする
2	【姿勢をよくする】 普段から意識して、 きれいな姿勢をとっ ている	【易しく話す】 専門用語ではなく、 わかりやすい言葉で 本質を語っている	【意図のある質問】 進行の意図にそった 的確な質問（発 問）をしている
3	【アイコンタクト】 大勢の場合でも、一 人ひとりに語りかけ ている	【全体・結論から】 まず、全体あるいは 結論から話す事で、 聞き手の理解を助け ている	【受けとめる】 相手の話（答え）を しっかり受けとめ ている
4	【ヒゲをなくす】 「え〜と」などの、 ムダな口癖がない	【具体的に】 例えや言い換えも含 めて、物事を具体的 に話そうとしている	【板書で整理】 相手の話をまとめな がら板書できる
5	【メリハリを】 大小、高低、間など を意図的につくって 話している	【キーワード】 話の途中にもキーワ ードが埋め込まれて おり、全体テーマか らずれない	【質疑応答】 参加者からの質疑応 答に対して、価値 ある答え方をして いる
6	【動いて話す】 意識的に立ち位置を 変えたり、移動しな がら話す。ジェスチ ャー。	【会話文】 話の中に、会話文 「」を取り入れるこ とで、親しみやすく わかりやすくする	【臨機応変】 その場で起きたこと をとりあげ、話を 進行させることが できる

「しくじり先生」に学ぼう

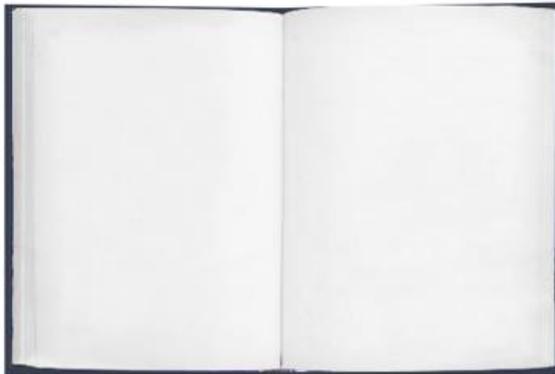


「私は、そのとき、
○○○しました」



「ところが」

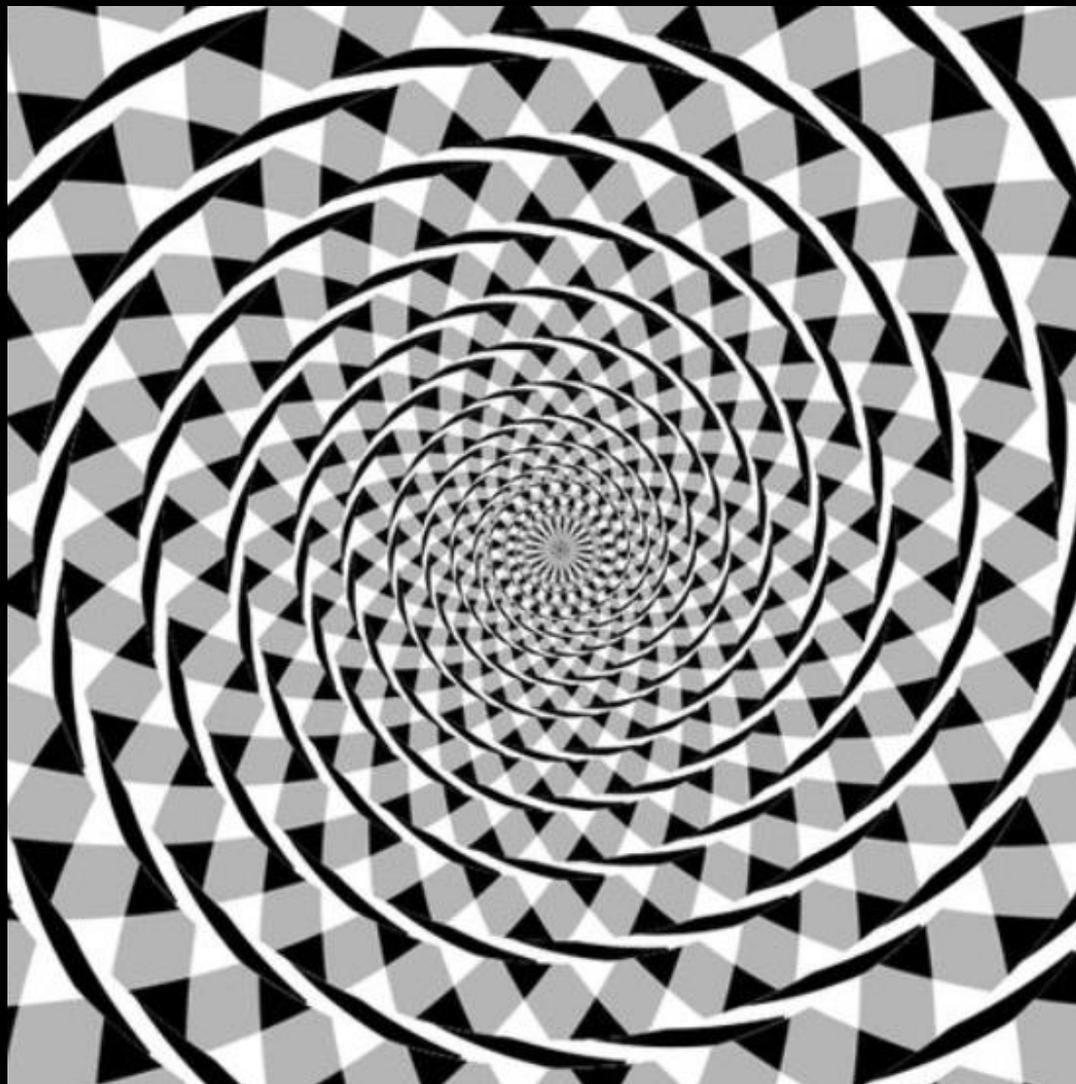
接続詞



「何と、それは、
××だったのです」

スライド奴隷になっていませんか？

【ネタ3】 ダマされる脳



洞は、右巻き？ 左巻き？
それとも？

【ネタ7】 ビジョンを語る

船をつくりたかったら、人に木を集めてくるように言ったり、作業や任務を割り振ることをしないで、はてしなく続く広大な海を慕うことを教えましょう。
(サン・テグジュペリ)

If you want to build a ship, don't drum up the people to collect wood and don't assign them tasks and work, but rather teach them to long for the endless immensity of the sea.

(Antoine Marie Jean-Baptiste Roger, comte de Saint-Exupéry)

【プレゼント】 2分で心をワシづかみ 話のネタ帳ベスト10より

「シャブリング」しましょう！

シャブリングとは・・・

どなたか1人(仮に、Aさんとします)に提供していただいたネタを、他の人は、**感謝**とともにそのネタから学ばせていただき、さらに**発展させて共有財産**とすること。

1 このネタ(実習)の
すばらしいところ
(**本質**)は？



2 さらに、**切れ味**をよく
するには？
・導入=**あ**わせる対話
(実施=**つ**かむ対話)
・展開=**い**かす対話

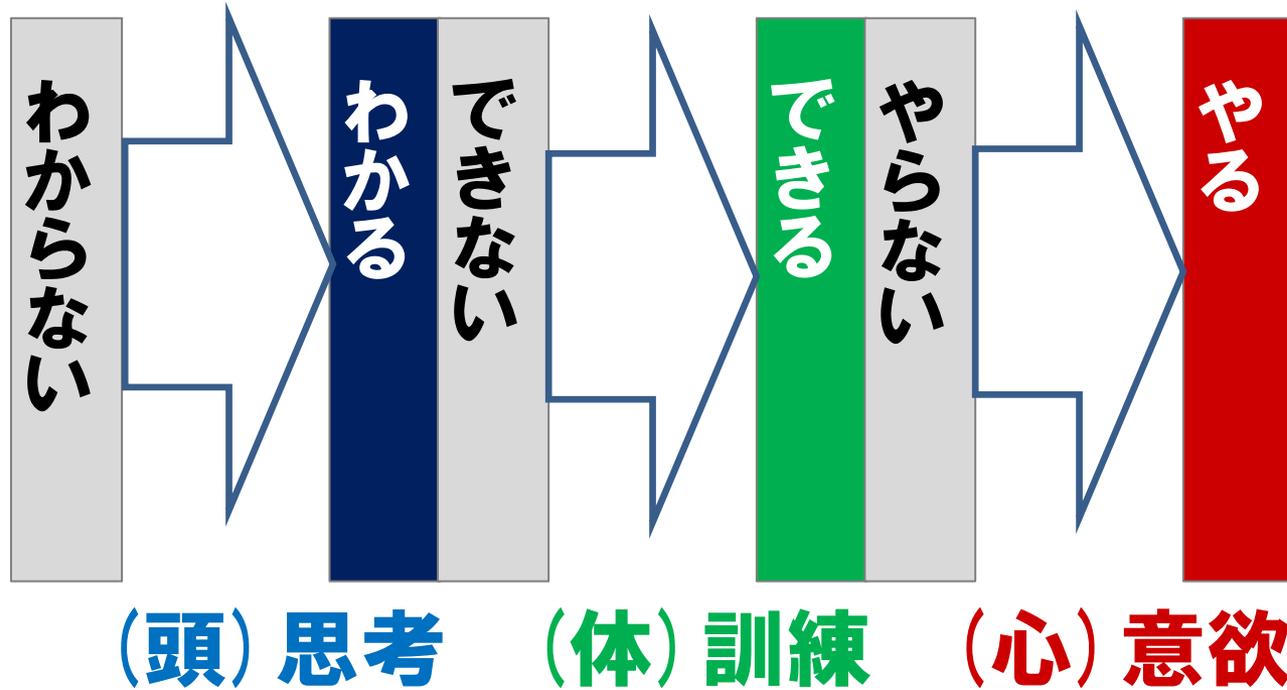
4 同じ効果をもつ
別のネタはないか？

3 このネタ、**別のいか**
し方ができないか？

さらに

学び続けるために

そもそも「教える」とは？



行動につなげる！

さらに学び続けるために

①無料メールマガジン「教える技術365」

プレゼント

「人前で話す・教える技術」ライブメソッド 5つの公式

出版記念

特設サイト

<https://live5.jp>



②ライブ講師®実践会 2018年～募集

③各種研修(講師:寺沢俊哉)

【企業内】社内講師養成講座(1日コース 10人程度)

【企業内】ファシリテーション、リーダーシップなど

【企業内】アクションラーニング企画&実施

【公開】研修講師(社内講師)養成講座



④ビジネス研修研究会

【企業内】社内講師養成講座(1日コース10人程度)

研修の流れは・・・ ●事前課題～●当日進行～●事後フォロー の連動

●事前課題

- ・本書一読
興味のある
領域を確認
- ・「研修企画書」
作成



●当日進行(1日のスクーリング)

- ①オリエンテーション
～今さら聞けない「教え方」の基本
- ②前のめりにさせる「つかみ力」
- ③参加を引き出す「構成力」
- ④自身の「研修企画書」の見直し

●事後フォロー

- ・それぞれの
研修などで
実践
(質疑応答)

底力をつけます!



企画は、カスタマイズ。当日は、**70%が実習による進行**です。

【企業内】アクションラーニングの企画 & 実施

(例) 幹部候補者研修

1 事前の動機づけ

- トップメッセージ (招待状 選定理由)
- 部所長 (送り出し側) からの期待
- 事前課題取り組み (一般、部署)

2 スクーリング

① リーダーシップ

② 経営戦略

③ マーケティング

④ 財務管理

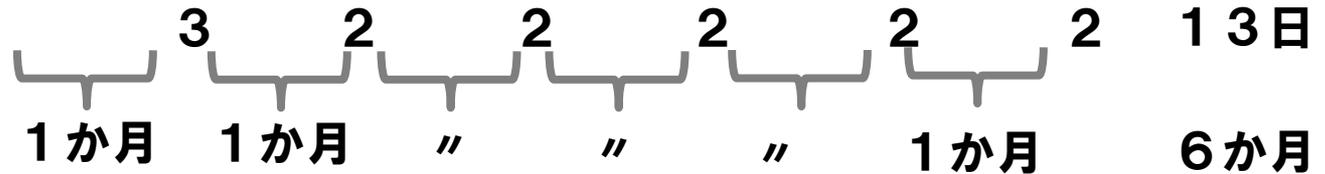
⑤ 生産管理・他

3 プレゼンテーション

- トップ・役員へのプレゼン意見交換

高い視座と胆力

【理論的背景】
「経営品質」
向上プログラム



課題 1 経営者としての提言



課題 2 日々の改善組織活性化



さいごに・・・

人生の終わりに残るのは、我々が
集めたものではなく、与えたものだ。

ジェラルド・シヨドリ

- “Ce n'est pas ce que nous avons amassé qui reste après cette vie, mais ce que nous avons donné.” Gérard Chaudry

ありがとうございました(寺沢俊哉)