

ライブ講師®実践会 ▶

■ライブ講師®(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
講師(技術)です。

■ライブ講師®実践会は・・・

師弟キョウガクの精神のもと、ライブメソッド®を、ともに
学び相互研鑽する会です。

実践会「師弟キョウガク」の精神

師弟共学

講師も参加者も、上下関係なく、ともに学びあう仲間であること。

スズメの学校でなく、メダカの学校 “だれが生徒か先生か～♪”を目指します。
一人ひとりに対する敬意とともに、お互いから学びあう姿勢を大切にしています。

師弟教楽

「教える楽しみ」を発見し、わかちあう場であること。

教えることは与えること。とても楽しくやりがいのあることですよね。

師弟郷額

郷土愛を育み 額 (ぬかづく＝礼をつくす) こと。

郷土を愛し、日本という国を大切にしたい。そんな気持ちを持ち続けています。



フィードバック力を強化しよう！

価値ある対話で参加者満足度を高める
ファシリテーションの極意



主張

津村治美 & 丸尾明美さん

【ホットシート】

アサーティブ・トレーニング

信頼関係をつくる伝え方・聴き方



【特別講義】

企業や研修会社から選ばれる講師力

原佳弘さん 人材育成プロデューサー

介入

提案

質問

今回のねらい

ライブ感あふれる研修やセミナーにするには、

- 参加者の期待を引き出す、事前の準備や、
- 「あつかみの対話」による、当日の進行(ストーリーラインの構成)

といった基本が大切です。その上で、今回は、

- その場で起きた結果**や、参加者の**発言**などをひろって、
- 講師としてコメントしたり、**フィードバック**する、さらに**質問**で深掘りして学びにつなげていくといった、
- ファシリテーション**の技術を磨きあげましょう。



公式2 事前の準備

- た** タイトルにこだわる
- こ** 根拠・開催趣旨を明確にする
- さ** 参加者を知る(ビフォー)
- あ** アフター(ゴールの状態 ベネフィット)
- か** 環境(ハード・グラウンドルール)
- す** ストーリーライン

公式3 当日の進行

- 開始前の準備
- オープニング(第一声 アイスブレイク
オリエンテーション 講師の自己紹介)
- メインセッション(しくじり先生 想定外対応)
- エンディング(実践への橋渡し アンケート)
- 研修後のフォロー

公式1 あついかみの対話

- | | |
|------------------|--------------|
| ● あ わせる対話 | 参加者との関係を築く |
| ● つ かむ対話 | 興味・関心を引きつける |
| ● い かす対話 | 伝えたいテーマにつなぐ |
| ● か さねる対話 | テーマをジブンゴトにする |
| ● み つける対話 | 自らアイデアを発見する |
| ● の せる対話 | 承認して動機づける |

ライブメソッド® 5つの公式

ライブ講師®実践会



公式4 対話の技術

- 感じよく(笑顔 姿勢 アイコンタクト
ヒゲ メリハリ 動いて)
- わかりやすく(短く 易しく 全体・結
論から 具体的に キーワード 会話)
- やりとりしながら(キャッチボール 質問
受けとめ 板書 質疑応答 臨機応変)

公式5 実習の技術

- 一時一事
- 表の意図と裏の意図
- 必要性と可能性
- シャプリング
- ネタ(アイスブレイク ゲーム ケース
ロープレ 相互コーチング ソクラテス)

進行

■スケジュール

- 10:20～
 - オリエンテーション & チェックイン
 - SESSION1 ファシリテーションとフィードバックの勘所
- 11:00～
 - SESSION2 【ホットシート】
 - アサーティブ・トレーニング 津村さん & 丸尾さん
- 13:00～
 - (昼食 13:00～14:00)
- 14:00～
 - 続 き
- 16:00～
 - SESSION3 【特別講義】
 - 企業や研修会社から 選ばれる講師力 原 佳弘さん
- 17:30～
 - チェックアウト
- 18:00～
 - 交流会（近隣の会場で行います～実費精算）

■ゴール：

- ライブ感あふれるファシリテーション・フィードバックのコツをつかんでいる
- 各自の悩みが解決している ●参加者同士、お互いを信頼し貢献しあっている

■グラウンド・ルール：

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

私のゴール

私が、今日得て帰りたいこと	私が、今日貢献できそうなこと
(今日の気づき・さっそくはじめること)	

SESSION 1 & 3

ファシリテーションと フィードバックの勘所

寺沢俊哉

用語の確認

●ファシリテーション（facilitation）

人々の活動が容易にできるよう支援し、うまくことが運ぶよう舵取りすること。（FAJ）

●フィードバック（feedback）

系の出力側の一部を入力側に戻すこと。転じて、結果を原因に反映させて、調節すること。「帰還」

●リフレクション（reflection）

ふりかえること。「内省」

●インターベーション（intervention）

当事者以外の者が入り込むこと。「介入」

実習素材①「日本人の好み」

●炭酸飲料なら、どちらが好み？

コーラ VS サイダー

●肉鍋を食べるなら、どちらが好み？

すき焼き VS しゃぶしゃぶ

●豆腐は、、どちらが好み？

木綿豆腐 VS 絹ごし豆腐

実習素材②

あなたは、株式会社ぜっこうちょうの、若手営業社員である。

最近発売した起死回生の新商品が絶好調で、部のメンバーは外回りで忙しい日々を送っている。営業事務が増えてきているが、メンバーはそれを残業でこなしている。そこで、事務をサポートしてくれるアルバイトを採用したいと考えた。

課長に会議で提案したい。

何をどのような順番で話すとよいだろうか。

実習素材「介入」①

【実習】進行役として、どう対応したらいいでしょうか？

①Aさん「私としては、〇〇がよいと思います。それから、□□の案も捨てがたいし……。そうそうそう言えば」…意見を言っているようだが、思いつきでしゃべり続けている。

Aさんの発言に対し、別のBさんが「そうだよね～」といって話が止まらない。

②Cさん「〇〇のケースに対して、顧客本位だからといってそうした具体策をとれなんて、論理のすりかえだ。くだらない、こんな議論は机上の空論だ。さっきの話し合いは適当にやってみたが…意味がない」さらに、Cの発言に対して、Dさんが「ちょっとお前、適当にやったっていうのはどういう事だ。みんな真剣にやっているんだぞ」と怒りだした。

③「今までのみなさんの議論を聞いていて、勉強になりました。でも、自分はアイデアも出ないし、よくわからない。この先も参加しないとダメですか」と発言した。

実習素材「介入」②

- ④上位職の人が「この件については・・・」と、明らかに的はずれな事を、延々と話し出して止まらない。
- ⑤「××の案については、現実的にムリだと思う。専門家の立場からいうと・・・」批判家になっている。それも、専門知識をひけらかしている。
- ⑥同じ話を、何回も繰り返す人がいる。
- ⑦ゲーム形式の実習を行った。本来は、その結果から自分の仕事に置き換えて振り返りをして欲しいのに、いつまでたっても、ゲームの勝ち方の議論に終始している。
- ⑧その他・・・

「シャブリング」の流儀

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？

ホットシート

SESSION 2

アサーティブ・トレーニング

信頼関係をつくる伝え方・聴き方

津村治美さん & 丸尾明美さん



「アサーティブ」とは？

○Assertive: **適切な自己主張**

「相手の立場や考えを尊重しつつ、自分の要望や提案を率直に誠実に対等に伝え問題の解決を図っていく実践的なコミュニケーションの力」

○例えば・・・

- ー 依頼や要望を率直に伝えられる
- ー 相手を尊重しながら適切な注意・指導ができる
- ー 反対意見を建設的に伝えられる



風通しのよい組織風土・ダイバーシティの促進
ハラスメントの防止・メンタルヘルスの一次予防

トレーニングのねらい

- 自分のコミュニケーションパターンを認識し、自身の伝え方を客観的に理解する。
- 演習を通じて、部下への注意や指導、上司との率直な話し合い、相手の話を尊重して聴く力、異なる立場の人とも対等に対話ができるための具体的なコミュニケーションスキルが身につく。

特別講義

SESSION 3

**企業や研修会社から
選ばれる講師力**

原 佳弘さん

原 佳弘



人材育成プロデューサー／マーケティングコンサルタント 中小企業診断士
1973年生。横浜市立大学卒業。

(旧)建設省所管の建設市場調査機関に新卒で入社。

2000年に中小企業診断士資格取得。副業にて、執筆、講演、ネットショップ開設コンサルティングなどを行う。経営企画、出版編集・広告営業を経て、2003年に営業・マーケティング専門のコンサルティング会社に転職。

大企業向けの公開セミナー、企業研修、コンサルを行うコンサルティング・ファームに入社。研修やコンサルティングの法人営業を主に行うとともに、法人向けセミナーの企画運営(プロデュース)を行う。

企業研修は、営業・マーケティング・ヒューマンスキルといったベーシックな研修から、新商品開発や組織開発などのプロジェクト型の研修会まで、様々なテーマ、スタイルで、多くの講師と実施する。

法人向け公開セミナーは、企画(テーマ)作りから集客・運営まで一貫して担当する。100人以上を集めた大ヒットセミナーから、大赤字のセミナーまで成功と失敗を経験する。

また、営業や企画職だけでなく、自身でも診断士の資格を活かし「経営」「マーケティング」「営業」「コミュニケーション」などのテーマで、講師登壇もする。

10年間で500人以上の講師・コンサルタントと出会ってきた経験、企業の悩みが分かるプロデューサー(企画)のスキルを元に、2014年4月、独立。

5月、Brew株式会社設立。

企業研修、セミナープロデュース、講師育成、マーケティングコンサルティングなどを主に手掛ける。「研修がつまらない」「役立たない」という声を少しでも減らすべく、研修の企画設計・フォローを重視している。

