



話せる社労士実践会特別研修

～いまさら聞けない〇〇～



人前で
話す
教える
技術

ライ
ソップ
ドの
公式
Live5.jp

寺沢 俊哉

公認財務士
日本セラピスト
士会会員

まるごと
使える
テンプレート
付き

どんな場面でも聞き手の
心をつかむ
リピート率87%

受講動画配信中！ <https://live5.jp>

知るべき情報が満載!!

生産性UP



講 師 寺 沢 俊 哉

ZOOM



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)



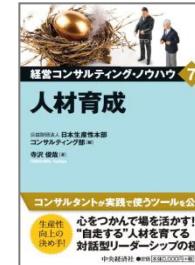
対話で学ぶ経営品質
(生産性出版)



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)



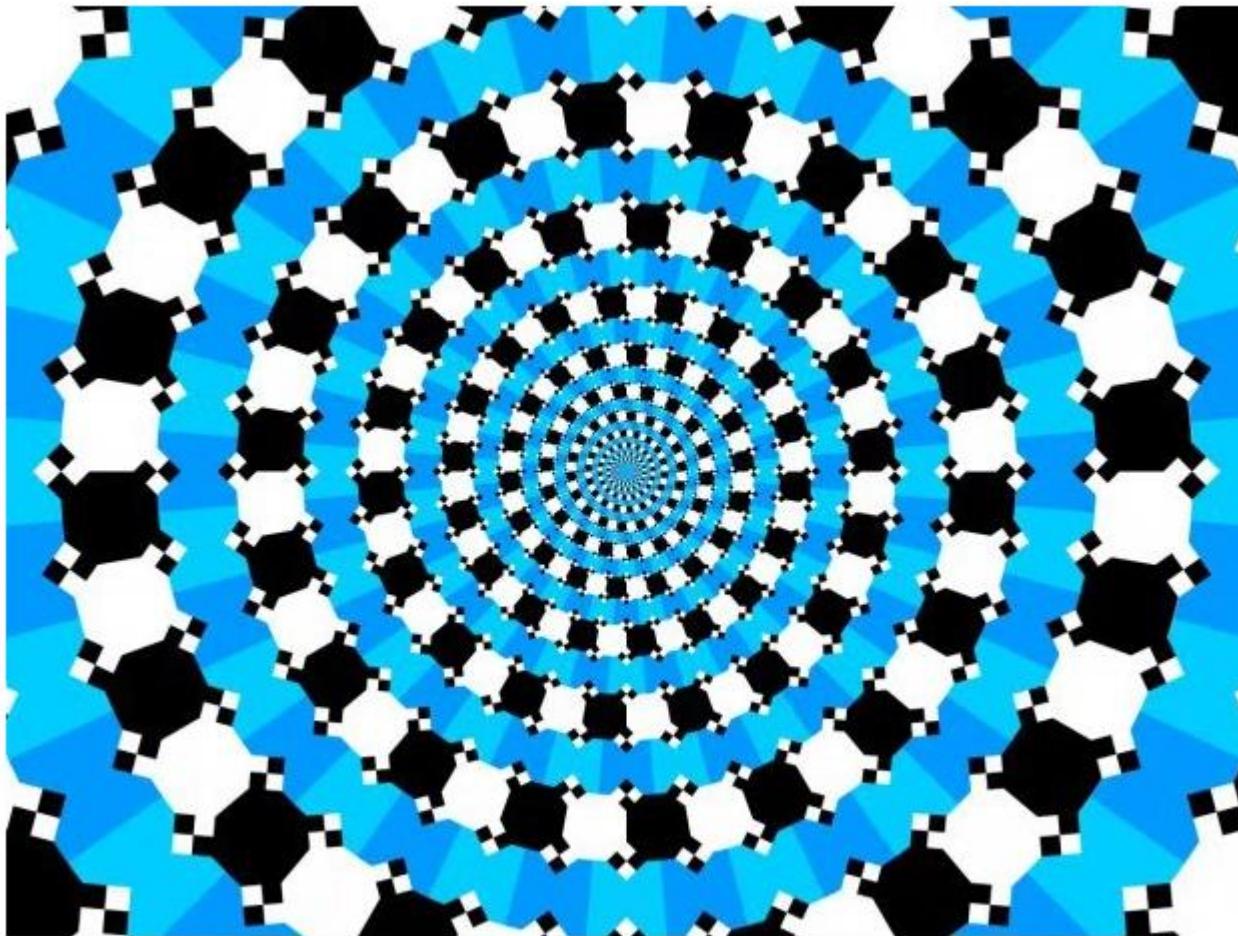
人材育成
(中央経済社)



人前で話す・
教える技術
(生産性出版)

オープニング

「らせん」は時計回り？



あつい対話

あわせる
つかむ
いかす

安全安心、仲間

興味をひく、驚き、謎

テーマにつなげる(伏線回収)

「テーマ」に、スポットライトを当てる

つかんで

いかす



かさねて、みつける

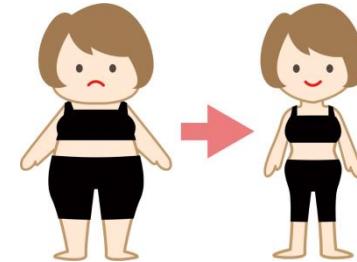
- 〇〇が大切だとわかっていても、ついつい
やってしまったことって、ありませんか？
- 私は… **失敗談**
- それでは、ちょっと考えてみてくれませんか？

- そこから、学んだことは何でしょうか？
- それを、どうやって乗り越えてきましたか？
- 今度同じ場面に遭遇したらどうしますか？

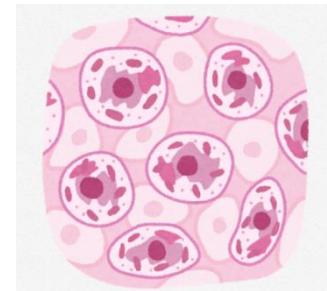
(素晴らしい体験を想起してもらうのもよい)

のせる

- ありがとう。素晴らしい！
承認のスポットライト



- 今のお話を聞いて、いかが？
オートクライン・パラクライン



- 貢献すると 「教える側」に



あついかみの対話

あわせる 関係を築く、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)



「テーマ」に、スポットライトを当てる

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



「参加者」に、スポットライトを当てる

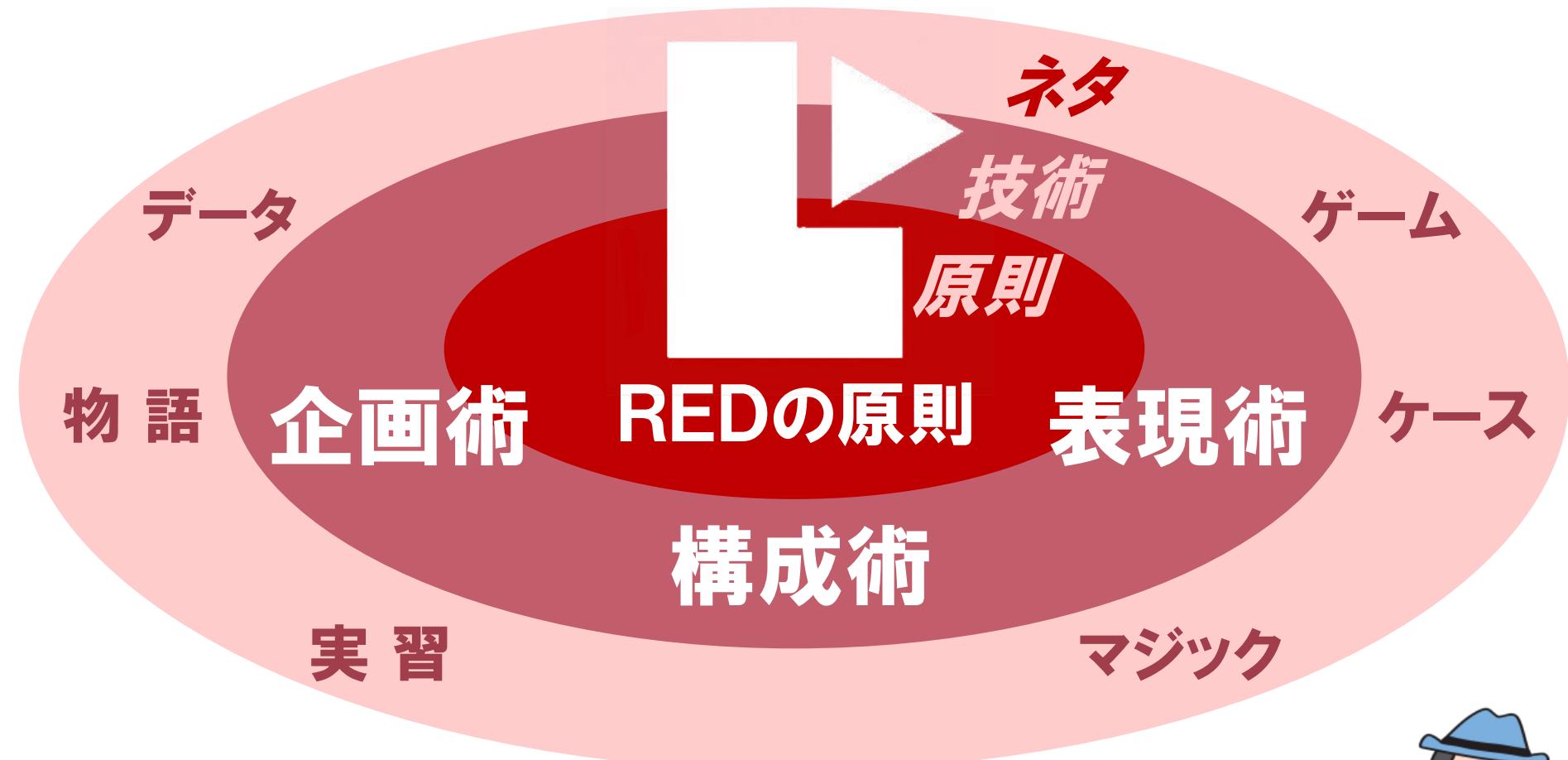
自分自身をチェックしてみよう

	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					

気づいたことは…



ライブメソッド®2019



価値ある対話の場をつくるための、人前で話す・教える・進める技術。
参加者の心を動かし、行動をうながします！



REDの原則

Respect=敬意

私たちは、すべてに敬意を払います。「師弟共学」

Entertainment=喜び

私たちは、「あなたの喜びが私の喜び」となる関係をつくります。

Do it=実践

私たちは、実践を通じて学び、発見し、成長を続けます。

ゴールとルール

【ゴール】

- 教える技術の体系である「ライブメソッド®」を理解して
**自身の研修・セミナーで活用するためのヒントが得られ
ている。**
- 各自の**悩みや課題が解決**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】

- さんづけで
- 秘密を守る
- 本音で積極的に
- よく聞く
- お互いの成長を支援しよう

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

オープニングの進行

- 登場 ●こんにちは（間）
- ありがとう + うれしい + なぜなら
(自己紹介)
- 手上げ（2分以内の参加）
- アイスブレイク
- 価値観・体系・定義
- オリエンテーション
(ゴール、ステップ、グラウンドルール)





ライブ講師®実践会

企画術

たこさあかす「ワンシート企画書」で企画しよう

企画書例

【タイトル】出版記念特別セミナー「人前で話す・教える技術」
～ライヴメソッド 7つの公式

【講師紹介】寺沢俊哉 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
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、リピート率は8割を超える。

【参加者・ビフォー】

約70人 +スタッフ

既存：ライヴ講師(R)実践会会員 20数名

新規：参加者 40数名

知識技術：多様な領域・ご経験の方々（初心者から超プロまで）

やる気：十二分！

関係性：講師（寺沢）とはメルマガなどで知っている。

参加者同士の面識はまだ少ない。

【根拠・開催趣旨～なぜ今？】

2017年10月25日に6年ぶりの新刊「人前で話す・教える技術」（生産性出版）が発刊されました。本書で提案している「ライヴメソッド™」の有効性を実感いただき、ご自身のお仕事に活かしていただきたい。→ライヴ感あふれる大人の学びの場をつくる「ライヴ講師®」の仲間として。→ライヴ講師(R)講師実践会へのご参加。→「ライヴメソッドの」実践研鑽・普及推進。

【参加者・アフター】

知識技術：自分の強み弱みが明確になった。体系的に整理することの大切さがわかった。

やる気：これからも研鑽したい。ライヴメソッドに興味をもった。

関係性：お互い共通の思い（課題）をもった仲間。もっとこの人と話がしたい。

「ライヴ講師®実践会」に興味をもった。

【環境】日時：10月15日（日）13:30～17:30

場所：東京7-パンネット神田カンファレンス 2A

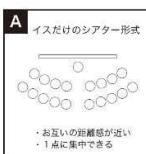
・服装：自由（登壇するときの格好を推奨）

・持ち物：筆記用具

・事前課題：なし

・グラウンドルール：当日確認

・レイアウト



・会場設備：プロジェクター&スクリーン

ホワイトボード2枚

・持ち込み備品：PC他

・テキスト：書籍

・根回し：撮影、受付など

【ストーリー・ライン】

		知識・技術	やる気	ポイント
12:00 準備 13:00	・外部動線 ・レイアウト			
13:00 開場 13:30 開始	★B GV (Q 紹介) 受付 ・M C ・オープニング ★駐クイズ ★S チェック ・オリエンテーション ★個人のゴール ・L M 全体像公式 1～5 ★公式 3 オープニング	こんにちは（間）～ 公式1あついかみの なるほど振り返り	ワクワク 安心 ビックリなるほど できそう ゴール決めよう 体系的だ	受付レイアウト 受付 安心 講師以外でも活用
15:00 休憩 15:30	写真全休・サイン・カード ★A アイスブレイク (5人組) ★講師の自己紹介 ・個人→G→全体 (公式 4) ----- ★シャブリング (錯覚) ・振り返り★S チェック ・「実践会」のご案内	潜ませるポイント テリバリー F B の仕方 ネタを発展させる	さっそく使える 日々練習だ 面白い (創造的) 研鑽したい	全体の一部だ 複数の選択肢 ご案内レイアウト
17:30 退出				

これが「ワンシート企画書」だ

た

こ

●タイトル(副題)

参加したくなる、わかりやすく、
興味を引きつけるタイトル

●根拠(講師側の意図)

志、情熱、覚悟、全体の中の



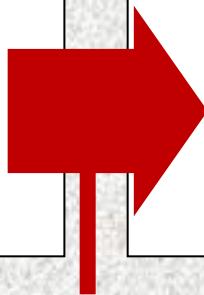
そのために、こうなって欲しい！

●参加者のビフォー

さ

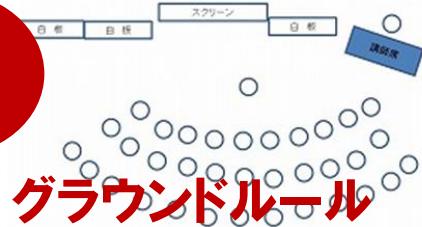
●参加者のアフター/ゴール

あ



●環境・ツール

か



オープニング

メイン

エンディング

●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)

す

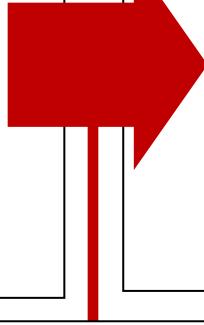
私の研修・セミナーは・・・

●タイトル(副題)

●根拠・開催理由

●参加者のビフォー

●参加者のアフター/ゴール



●環境

●ストーリー・ライン

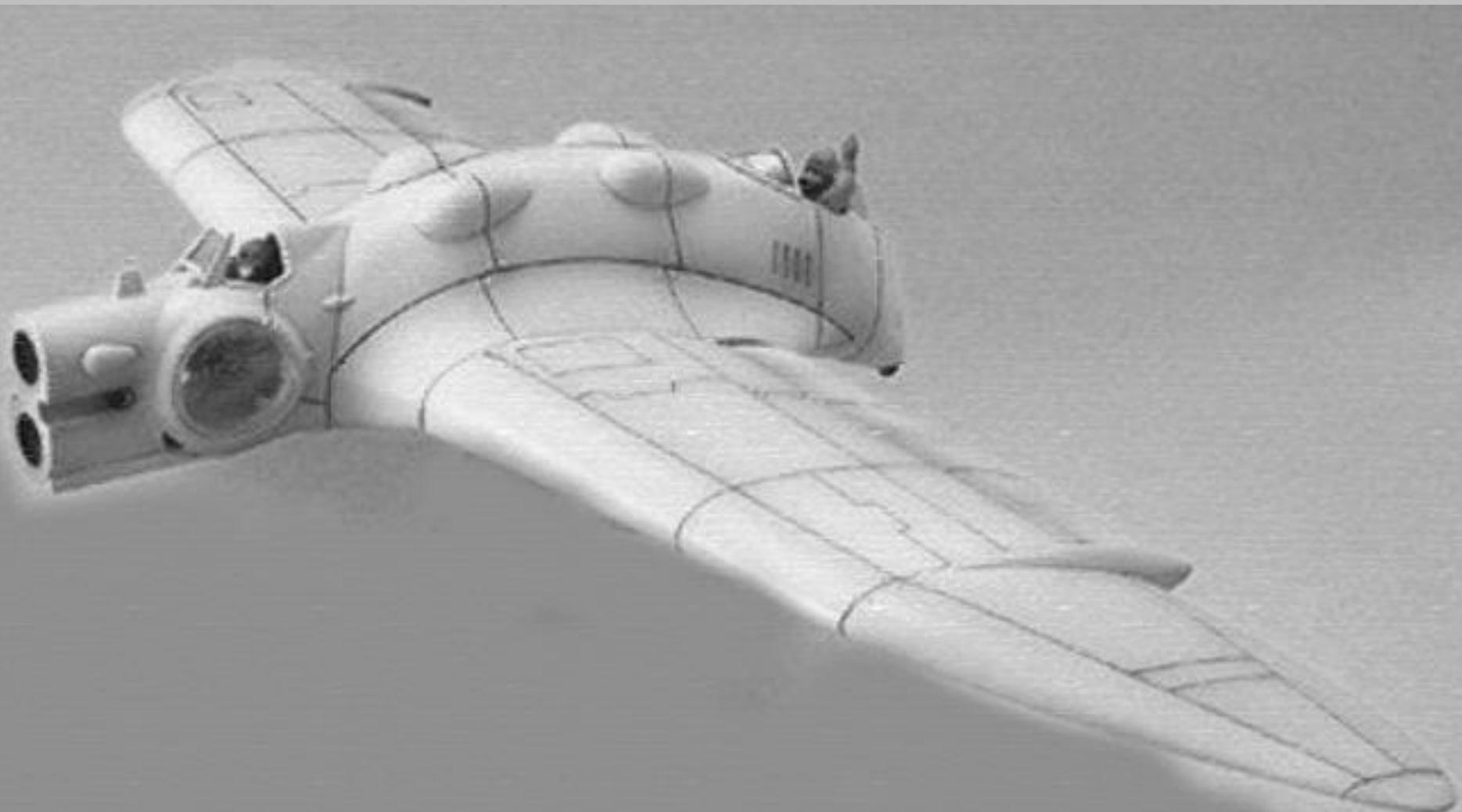
根拠・開催理由

●なぜ今、わざわざ

●なぜ私が

「教える」とは？
「理想の教え方」は？

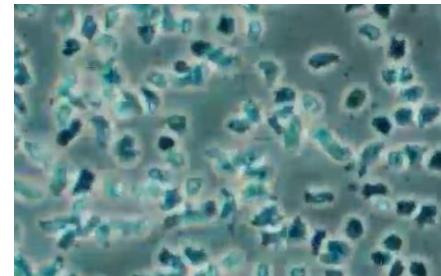
ガンシップ



1時間の灯りを手に入れるのに

標準的な労働者が働く時間

- 0.5秒
- 8秒
- 6時間

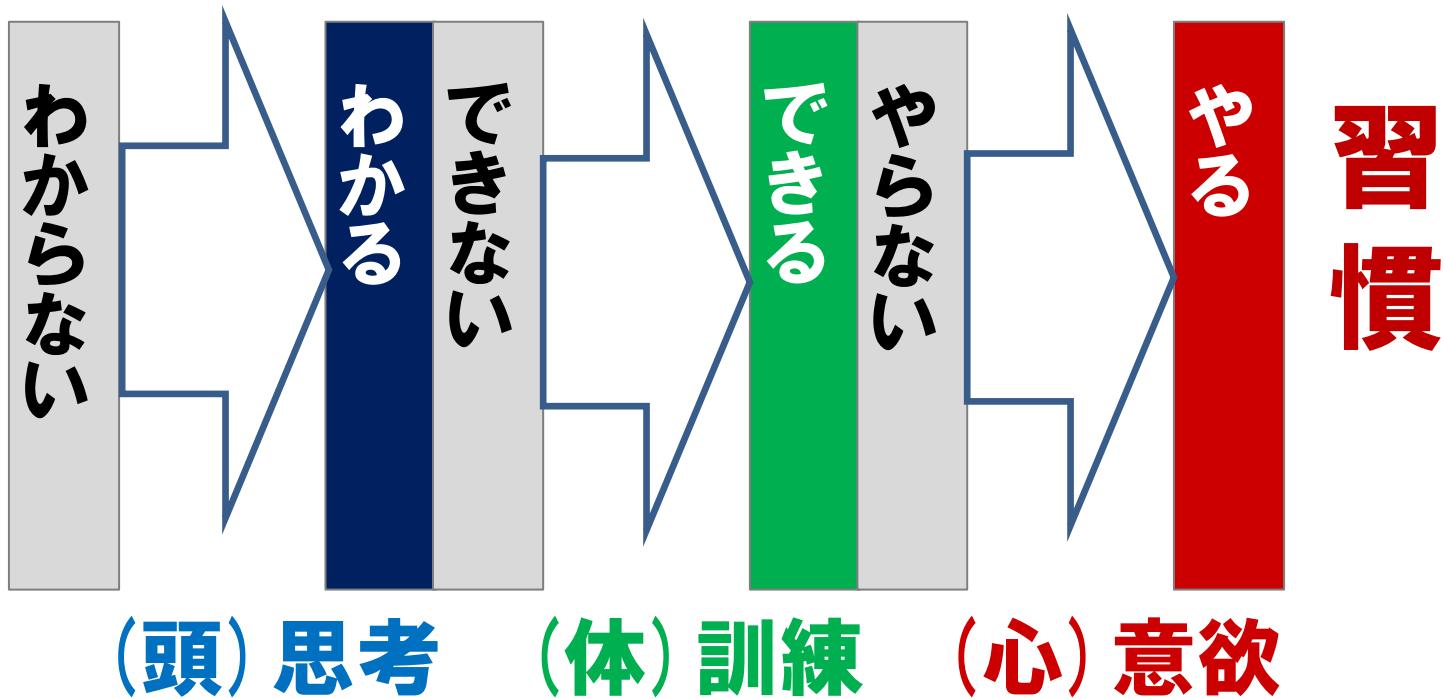


それを実現したのは…

- ①協力 信頼関係
- ②交換 専門家による役割分担

英知を引き継ぐ

わかる できる やる



心を動かし、行動をつながす！

意 欲

ビジネス研修は「ピットイン」



研修・会議

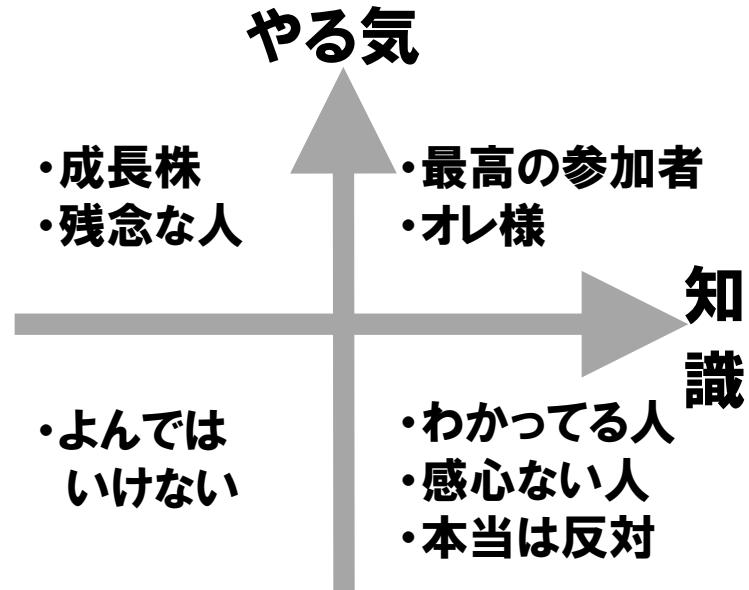
加速

ビフォーアフター

● 参加者

- ・人数、属性
- ・忙しさ

- ①知識レベルはどうか？
- ②やる気レベルはどうか？
- ③お互いの関係性は？



○ 課題

- ①事前課題は？
- ②根回し 関係者は？



ビフォー → アフター

● 参加者

- ① 知識レベルはどうか？
- ② やる気レベルはどうか？
- ③ お互いの関係性は？



ベネフィット(その先・誰かのため)

未満足 to be continued

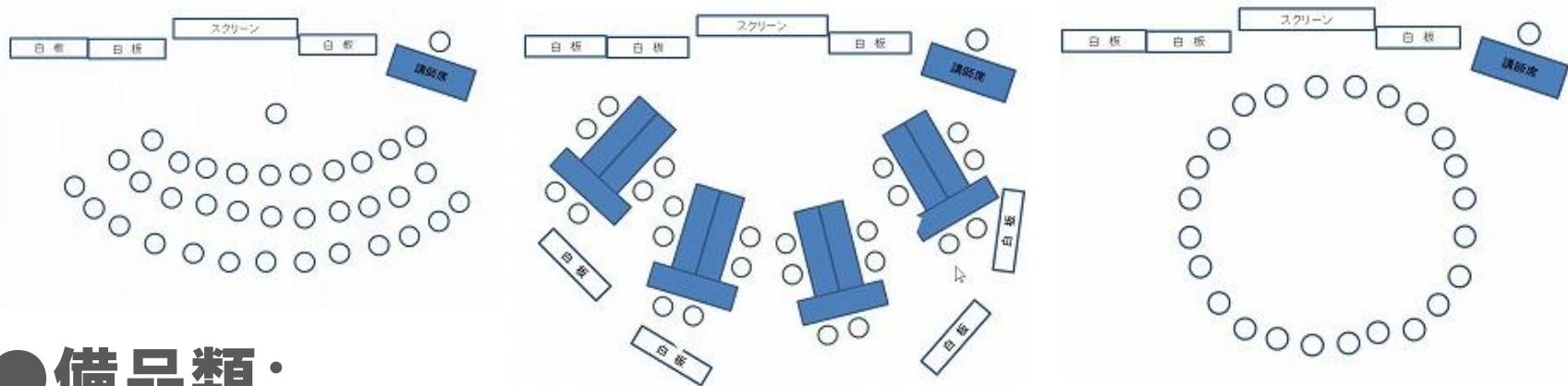
○ 課題

- ① 成功の状態とは？
- ② 事後課題は？



環境を整えよう①

- 会場設営:時間場所 インテリア 照明 空調 掲示物
BGM、レイアウト、ホワイトボード、プロジェクター、他



- 備品類:
名札、テキスト、筆記用具、付箋紙、ツール、他
- スタッフミーティング 心をひとつにする
笑顔でありさつして、1人ひとりを受け入れる
- グラウンドルール

環境を整えよう②

●テキスト・プレゼンツール

	良 さ	留意点
①パワーポイント	前をむいて学べる	見やすさ
②ホワイトボード (模造紙)	〃 1つひとつ確認 話を受けとめる	早く書く 整理しながら書く
③映像教材	〃 臨場感	時間
④ノート・シート (書込・穴埋型)	参加者自身が集中 記録に残せる	うつむき
⑤本・資料	じっくり復習できる	量が多い 棒読み
⑥ポストイット&ペン	自習に並べ替え	ペンの太さ
⑦タイマー	時間管理	声掛け
⑧実習ツール	さまざまな展開	効果的な活用

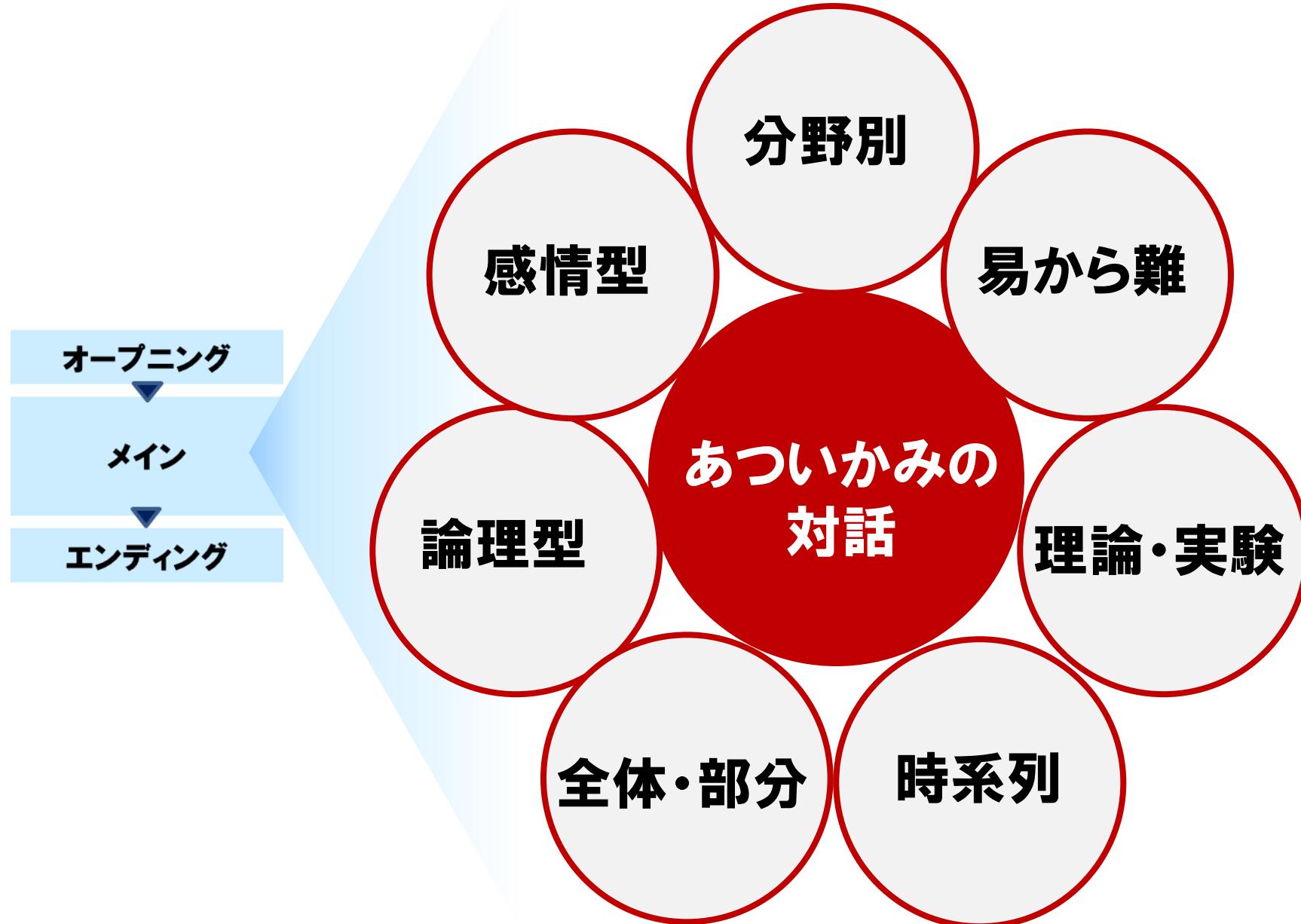


ライブ講師®実践会

構成術

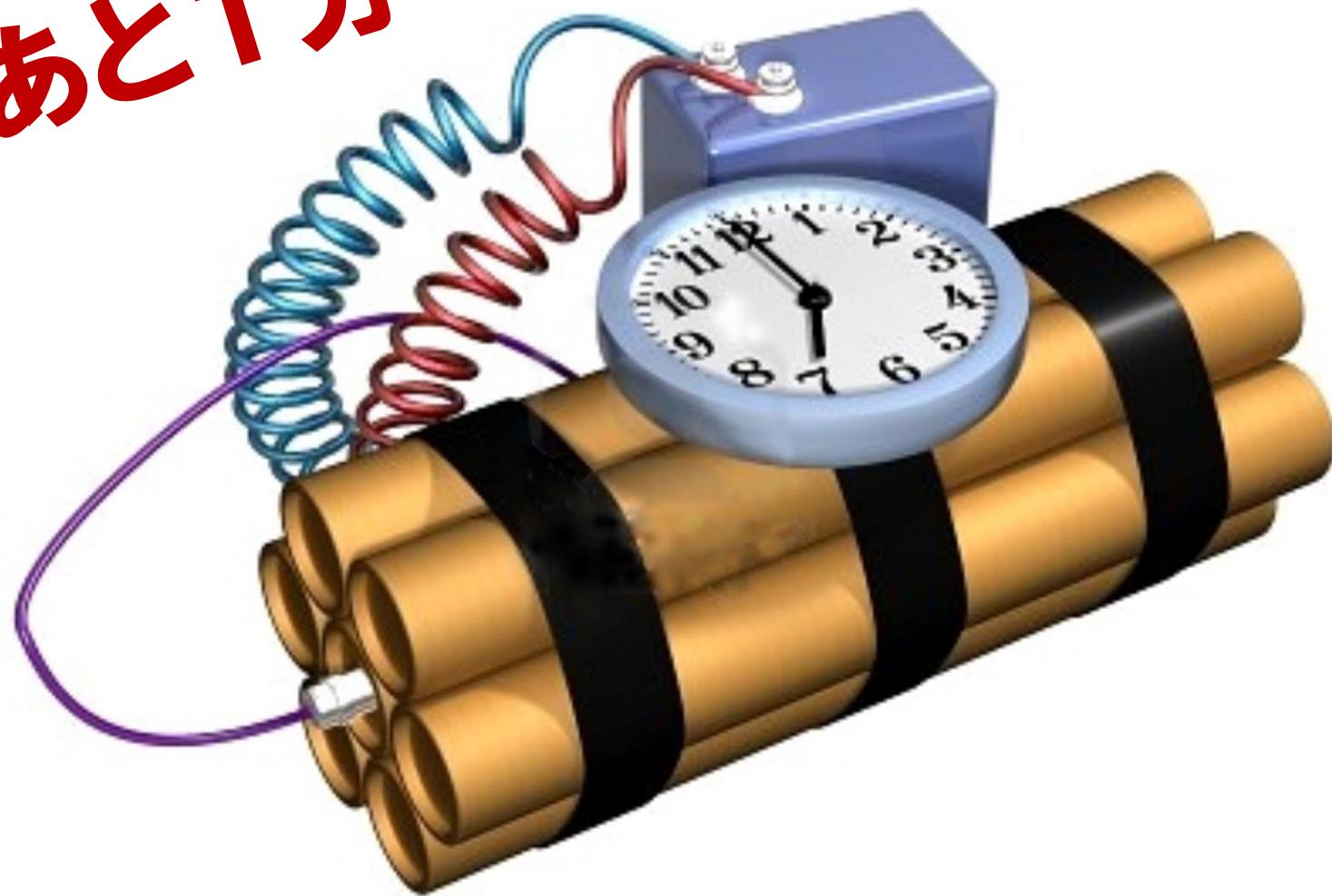
ストーリーを進行する

ストーリーライン 7つの定石



赤を切るか？青を切るか？

あと1分！



必要性と可能性

○○しよう！

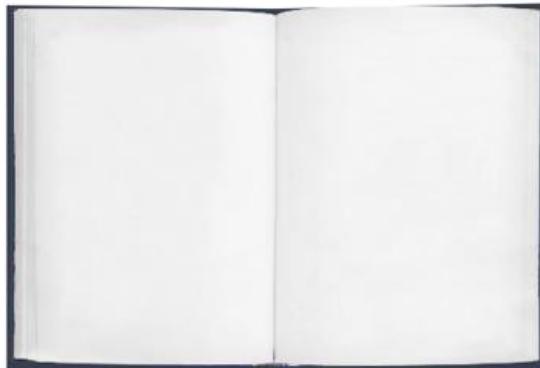


なぜなら…
(必要性)

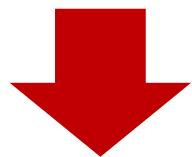
具体的には…
(可能性)

提案の構造

しくじり先生の法則

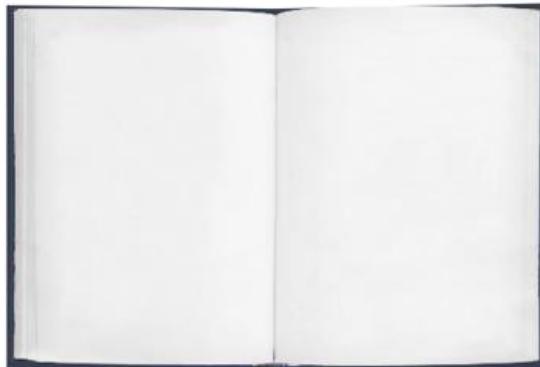


「私は、そのとき、
〇〇〇しました」



「ところが」

接続詞



「何と、それは、
××だったのです」



基本1 ネタの種類

	メリット	内容例	活用例
驚きのデータ (客観性・権威)	抵抗少ない客観性	<ul style="list-style-type: none">●効果・実績データ●参加者の声●図解 ●写真●錯覚	<ul style="list-style-type: none">●効果や実績を示す●ピックリ ●納得●知識確認 <p>マジック</p>
感動の物語 (エピソード)	抵抗少ない短時間	<ul style="list-style-type: none">●あるあるネタ (ご当地、業界)●名言 ●偉人の体験●自身の体験 (成功・失敗)●参加者の声	<ul style="list-style-type: none">●自己紹介・自己開示●笑い ●感動 <p>ケース</p>
体験型実習 (ワーク)	実体験する自分事に	<ul style="list-style-type: none">●クイズ ●自己診断●コミュニケーションゲーム●ケーススタディー●ロールプレイング●パフォーマンス	<ul style="list-style-type: none">●リフレッシュ●信頼関係の構築●自分に気づく●ビジョンを描く <p>ゲーム</p>

〇〇の「大切さ」

〇〇の大切さを、1分間で訴えます。
ただし、必ず関連するエピソードを入れてください。

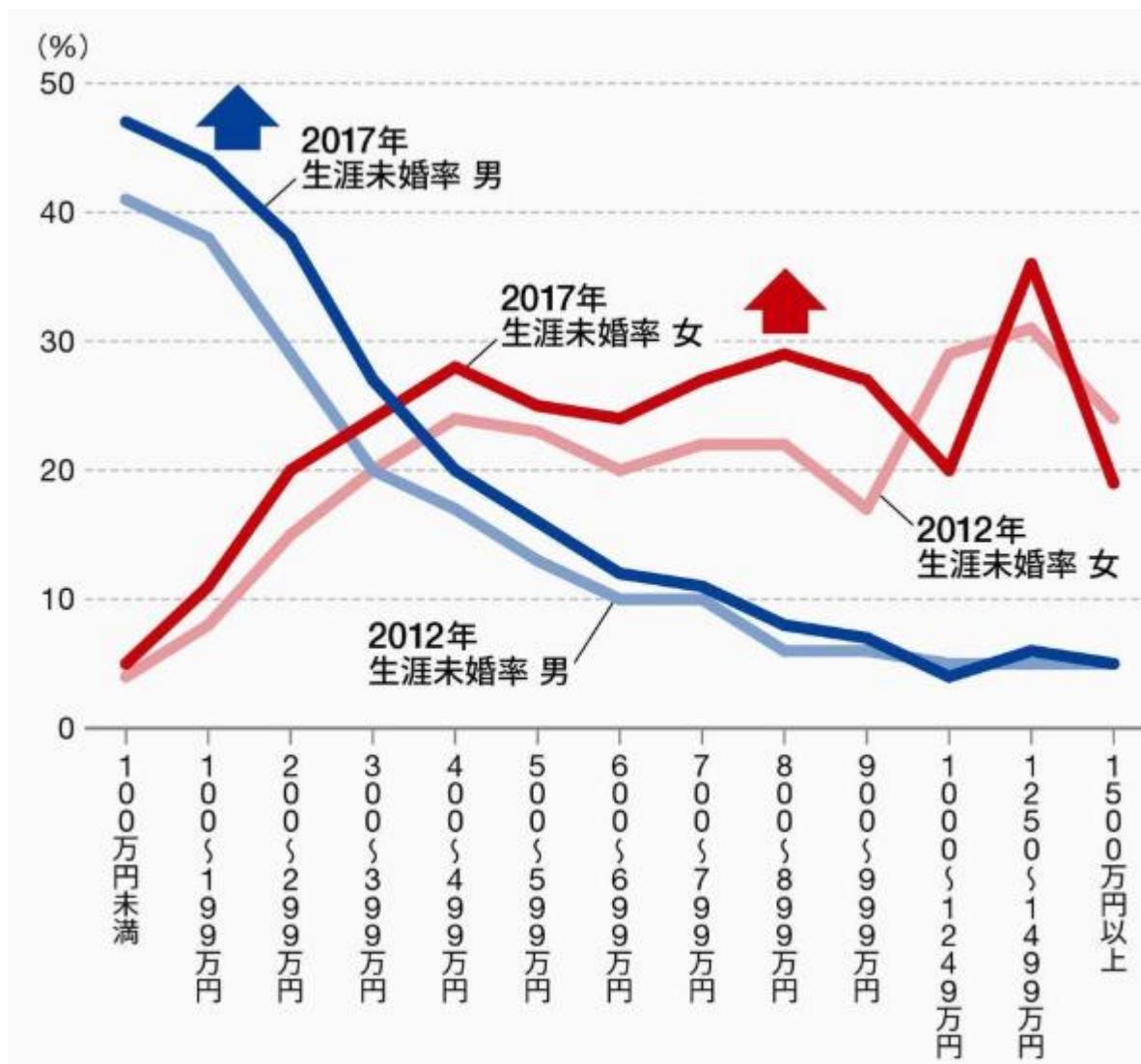


世界人口の推移



国連人口基金(UNFPA)より

年収別未婚率データ



就業構造基本調査より

ふつうの感覚

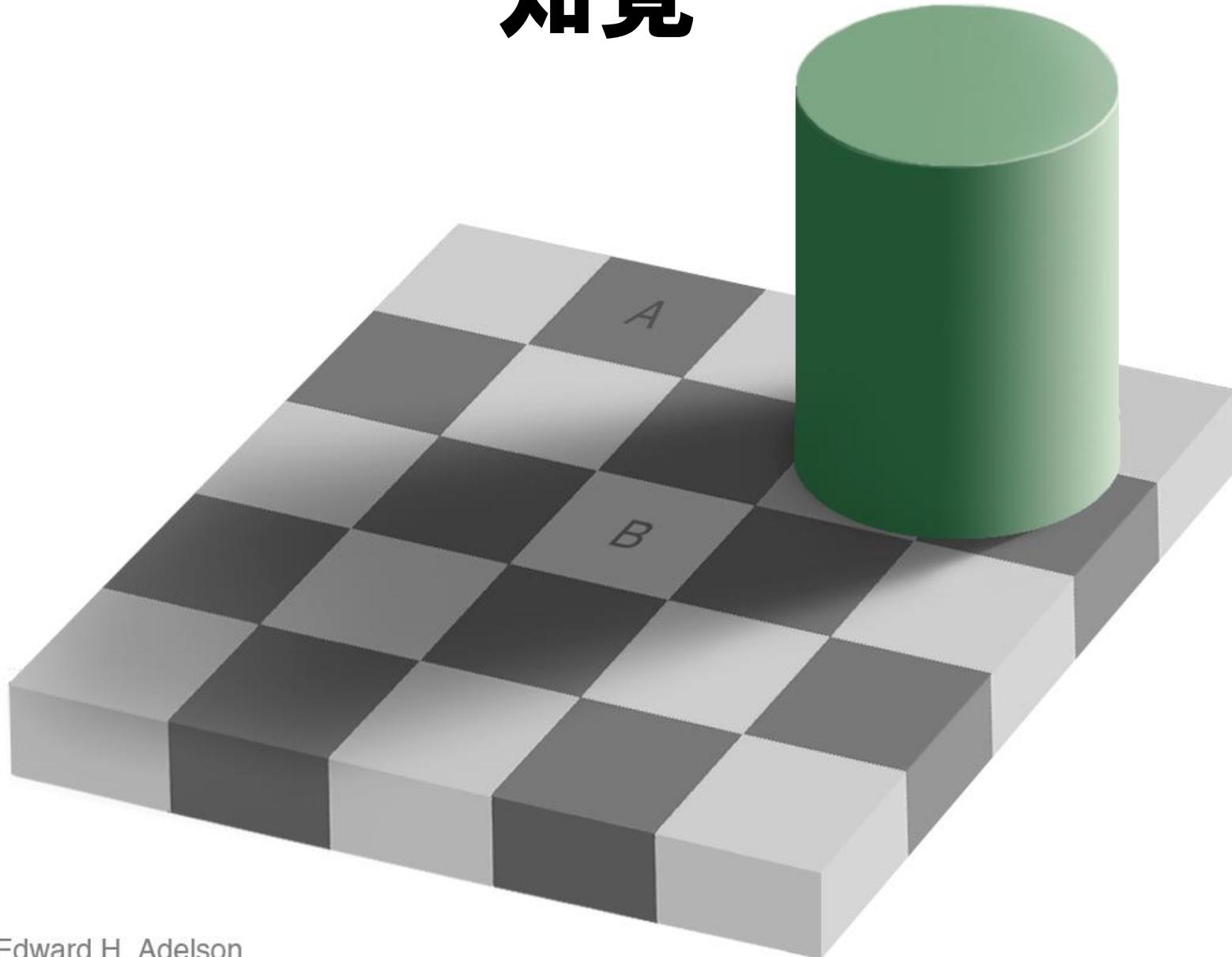
博報堂生活総研調査 全国男女20~60才1200名調査

- ① 近所は「472」メートルの範囲
- ② 一瞬は「2.4」秒
- ③ ちょっと一杯「48.3」分
- ④ 「太ったな」は1カ月で「2.85」kg
- ⑤ 小銭は、「710」円くらい

【講演サンプル1】 講演～強面(こわもて)で 頑固な管理職(おじさん)を一瞬で
笑顔にしてしまうセミナー で活用 <https://live5.jp/profile/>



知覚



Edward H. Adelson

ことばのご馳走

松下村塾開講



ところで、君は何を教えてくれるんだい？(吉田松陰)

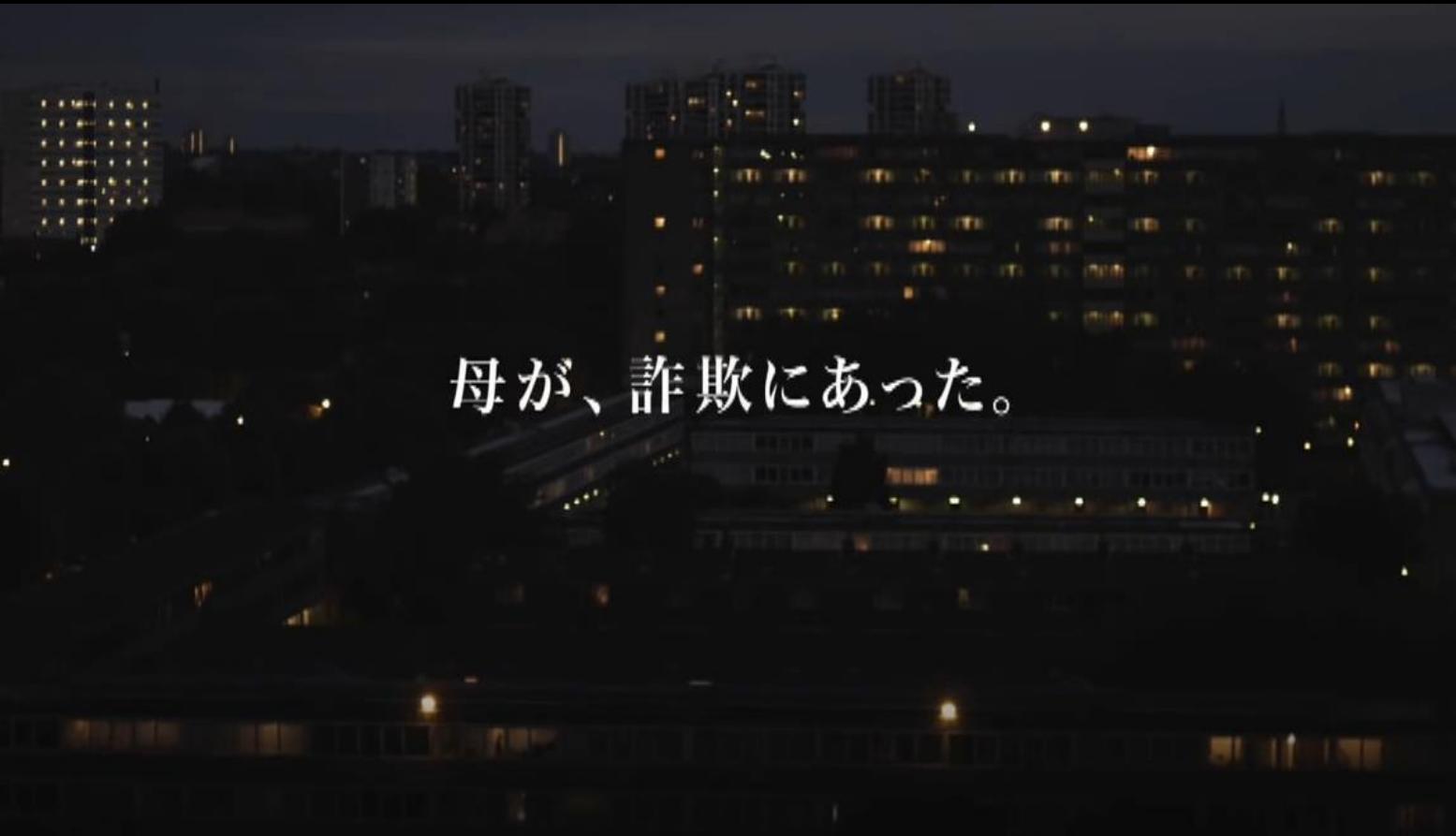
自分が源泉

さあ、いつしょに学びの旅へ！

一隻の船は東へ、もう一隻は西へ行く。同じ風を受けて。
進路を決めるのは風ではない、帆の向きである。

(エラ・ウィーラー・ウィルコックス)

自分が源泉 オレオレ詐欺



母が、詐欺にあった。

<https://live5.jp/190120ore/>

「ビジョンを語る」とは？

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)

ケースから入る

暴走 トロッコ 問題

「それでは何が正義か？」
これから
「正義」の
話をしよう
いまを *Justice*
生き延びる
ための哲学
マイケル・サンデル
Michael J. Sandel
角澤 寛二 訳
マイケル・サンデル
「それでは何が正義か？」
ハヤカ
ワ文庫

マイケルサンデル著
「これから正義の
話をしよう」ハヤカ
ワ文庫

実習進行の基本

【準備】

- 1 意図（表・裏）
- 2 対象人数・時間
- 3 準備・条件
- 4 実施上のポイント

【明確な進行】

- 1 インストラクション
- 2 エクササイズ
- 3 シェアリング
- 4 介入

【+シャブリング】

「シャブリング」

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。

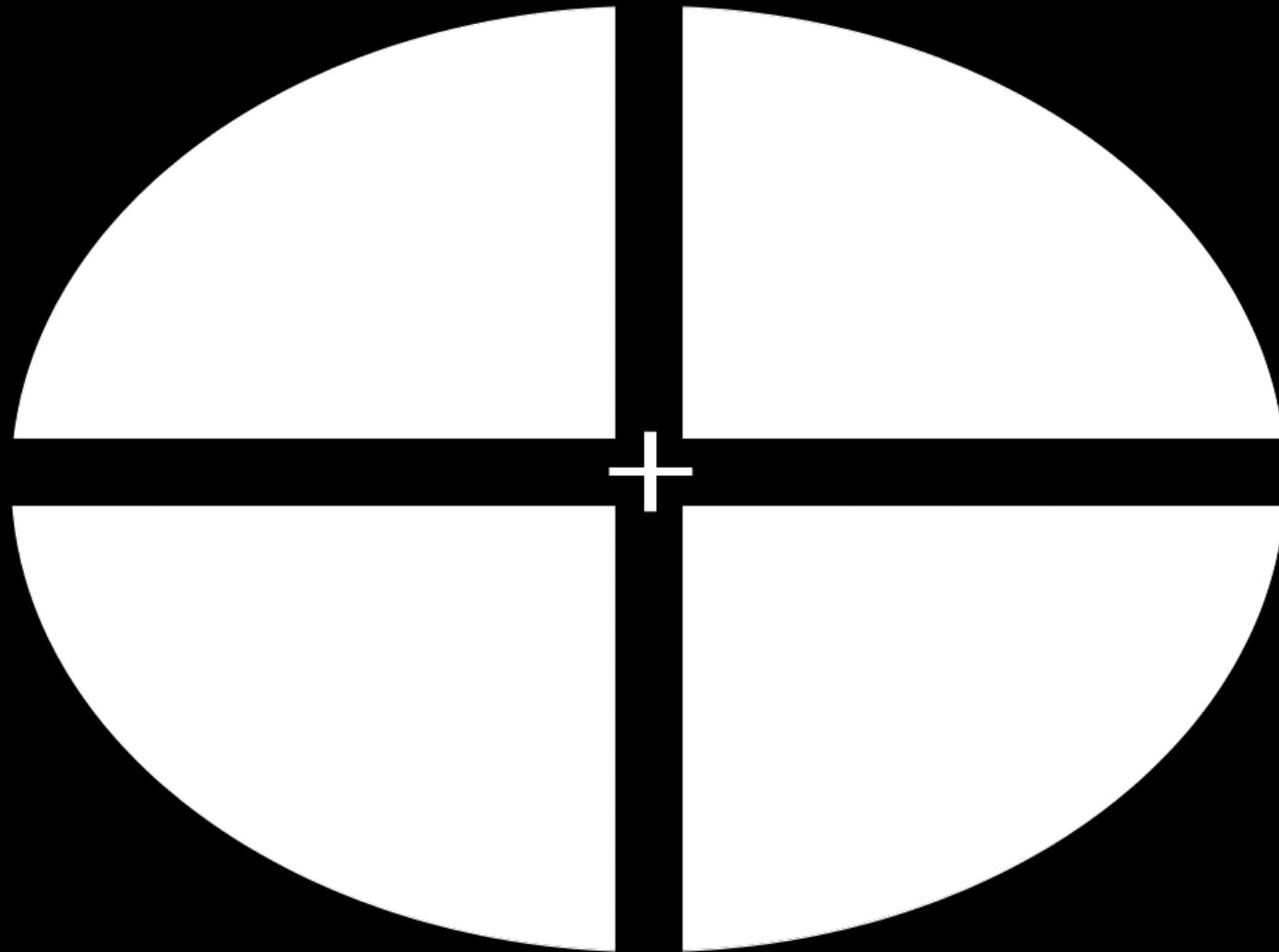
1 このネタ(実習)の
すばらしいところ
「本質」は?

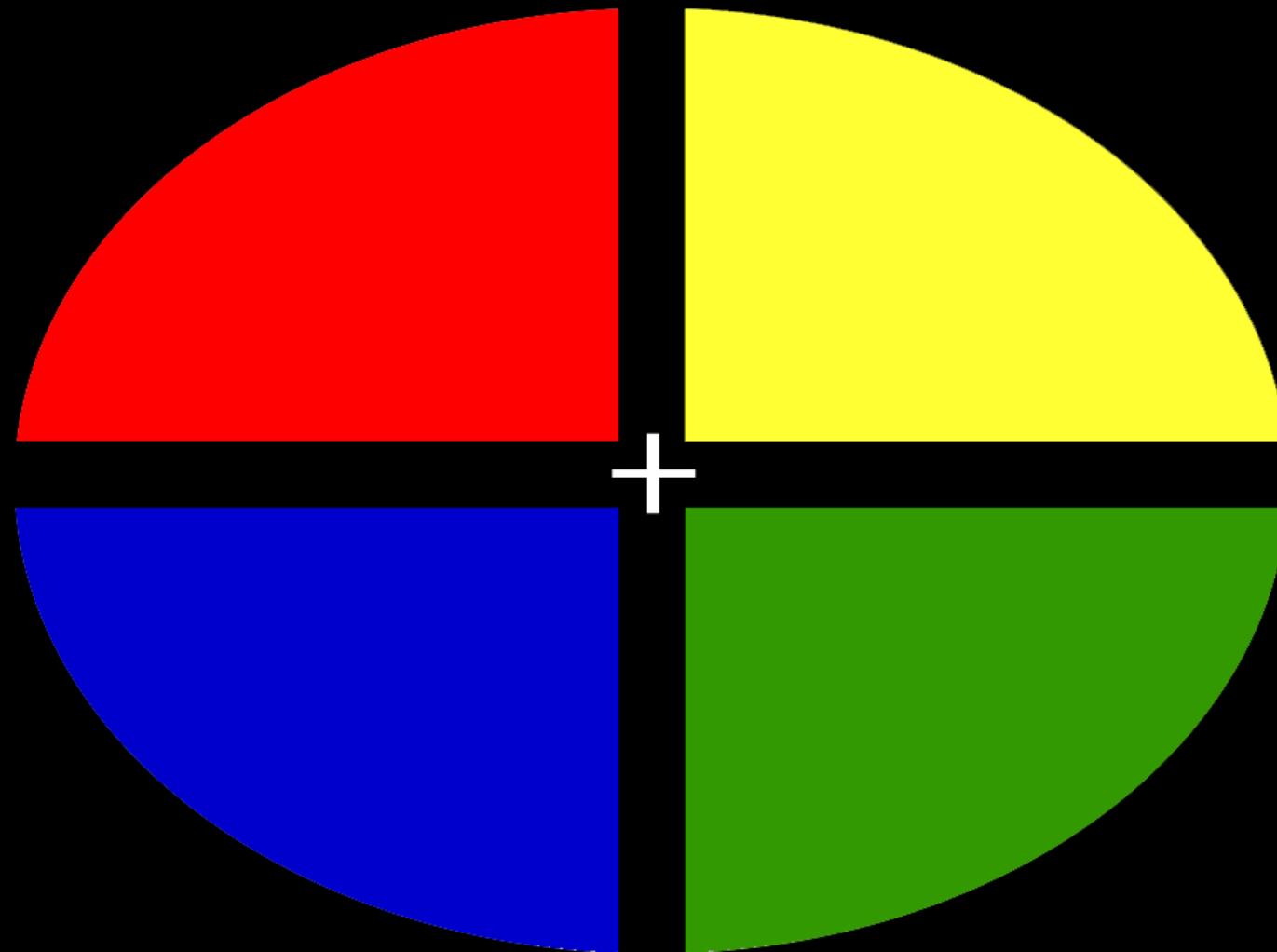


2 さらに、切れ味をよく
するには?
・導入 = あわせる対話
・実施 = つかむ対話
・展開 = いかす対話

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?





みんなでじゃんけん！



チェックリスト①(会議)

会議についてのセルフチェックリスト		ある	ない
1	会議の目的(何のために集まるか)が、あいまいなまま、集合することがある。		
2	開始時間に遅れる人がいる。時間が延びることがある。		
3	メール等ですむ、業務報告や連絡確認に終始している。わざわざ集まる意味が、よくわからない。		
4	発言せず、だまっているだけの人がいる。一方で、声の大きい人や特定の人の発言が中心で、その人が費やす時間が長い。		
5	本当に本音を言っていいのかどうか、不審に思い、躊躇してしまうときがある。		
6	事前の案内が不備で、本来なら、参加者が各自、準備しておくべきことが準備されないまま、会議がはじまることがある。		
7	論理的な意見でなく、感情的な意見に振り回されることがある。		
8	会議終了後に、今の会議は何だったのか?と思うことがある。		
9	結論は出たが、参加者が、次に何を実行すればいいのか、わからないことがある。		
10	会議開始前よりも、終了時の方が、疲労感が増している。(いい意味での疲労感・充実感はOK)		

カードゲームの可能性



エンディング
さらなる成長のために

忘れてはいけないこと

- 本日学んだこと
- ご自身のゴールを確認
- 質疑応答 & 意見交換
- 計画・約束 承認・支援
- アンケート 写真 締め
- お見送り 懇親会 次のステップ



無料メルマガ 話のネタ帳

ライブ講師®実践会 提供

講師のネタ帳365

？ ライブ講師の実践会とは？

無料コンテンツ

開催予定セミナー

VIDEOセミナー

経営品質への入口

こんにちは！「人前で話す教える技術」の著者

ライブ講師®実践会代表の寺沢俊哉です。

このサイトでは、研修の「つかみ」や、朝礼で、すぐに使える「話のネタ」をご提供しています。



<https://live5.jp/>

対話で「学びの場」をつくろう！

► ライブ講師®実践会



<https://live5.jp/jk/>

定例セミナー (東京・大阪開催)					定例オンライン (ZOOM)
	第3日曜 開催	12~15時 ベーシック	15~18時 アドバンス	講 師	第2・第4水曜 21:30~ 23時
1月	1月20日	聞き手を前のめりにさせる 「つかみ」と「マジック」の極意		寺沢+中里	1/9 1/23
2月	2月17日	ケーススタディーの進め方 素晴らしい会社から学ぼう(ベンチマーキング)		寺沢+小林	2/13 2/27
3月	3月17日	一から学ぶ ライブメソッド®入門講座 シャブリング(公開コーチング)		寺沢俊哉	3/13 3/27
4月	(休)	*特別セミナーを予定			4/10 4/24
5月	5月19日	ファシリテーターに求められる対話能力の向上 真のコーチングを学ぼう		寺沢+宮越	5/8 5/22
6月	6月16日	会議や研修で使えるゲームをマスターしよう 「オリジナルゲーム」の開発のおすすめ		寺沢+石神	6/12 6/26
7月	7月21日	ケースをもっと臨場感のあるものに プレイバックシアターの技術を活かそう		寺沢+久保田	7/10 7/24
8月	(休)	*特別セミナーを予定			8/14 8/28
9月	9月15日	一から学ぶ ライブメソッド®入門講座 シャブリング(公開コーチング)		寺沢俊哉	9/11 9/25
10月	10月20日	研修ゲームの徹底研究(企画中)			10/9 10/23
11月	11月9.10日	大阪開催(2日間・企画中)			
11月	11月17日	ライブフェスタ(企画中)			11/13 11/27
12月	(休)	*特別セミナーを予定			12/11 12/25

会員限定掲示板

要 会員パスワード



ライブ講師(R)実践会 会員限定掲示板

寺沢 俊哉 ホーム 作成

ライブ講師(R)実践会 会員限定掲示板 質問やら 活動やら

ディスカッション

参加済み ✓ お知らせ

投稿する 写真・動画 ライブ動画 その他

テキストを入力...

メンバーを招待 招待を埋め込む

トピックを作成

グループインサイト

グループのモダレーショ...

このグループを検索

ショートカット

手順1 こちらにアクセスし ボタンをクリック



内容をご覧いただき
ボタン(↓)をクリック

入会ご希望の方はこちらから

<https://live5.jp/jk/>

手順2 「お申込はこちら」ボタンを

ホーム

ライブ講師®実践会 入会手続きこちらです

下記内容をご確認の上、お申し込み下さい（[会則](#)）。

[お申込はこちらから](#)

参加費用

●入会金 2000円+税

キャンペーン中！ ただ今 0円です。

●月会費 7500円+税 全額返金保証（1か月以内）

入会申込された日から**1か月以内**であれば、費用負担は発生しません。

もし、「自分にはあわないな」と感じたら、おっしゃってください（会員にお知らせする専用メールアドレス、あるいは、電話番号までご一報いただければ、返金させていただきます）。

また、**1か月経過後**も、会員にお知らせしている専用メールアドレスまでご連絡いただくことで、**退会はいつでも**できます。

ご連絡いただいてから最大1週間で退会手続が完了します。次回以降の参加費の支払いはございません。

その時点で、会員サービスは適用されなくなります。

月の途中の退会でも会費の日割り精算はおこなっておりませんのでご了承ください。

会則などの詳細説明のあるページに飛びますので、こちらで再度、緑のボタン(↓)をクリックしてください。

[お申込はこちらから](#)

手順3 入力画面

【ライブ講師(R)実践会】

お支払い方法 ■月額7500円+税 クレジットPayPal

姓 *

名 *

フリガナ *

メールアドレス *

電話番号 *

郵便番号 *

都道府県 * 東京都

住所 *

ご紹介者（いらっしゃる場合）

お生まれになった月と日（本人確認のため）
*

必要事項を記入して

確認する

をクリックして手続を
進めると、
**PAYPAL(クレジット
支払い)の画面に移
行します。**

**銀行振込(年額一
括)をお希望の方は、
おっしゃっていただけ
れば、別途ご案内い
たします。**

手順4 PAYPALでの決済

PAYPALでお手続きをお済ませください。

つどのクレジット番号入力ですと登録できないことがあるようです。あらかじめ、PAYPALのアカウントを作成し(クレジットを登録し)、支払いの際は「PAYPALを利用する」を選択する事をおすすめします。

毎回カード番号入力もつどしなくてすむので便利です。

PAYPALについてご不明の点がございましたら、
<https://live5.jp/systemteki/paypaltouroku/>
に説明がございます。

会員限定動画の内容(例)

「あわせる対話の極意～ご当地ネタの探し方、いかし方」「つかむ対話でひきつけよう～クイズ編」「同～データ編」「同～エピソード編」「同～マジック編」「同～実習編」「いかす対話でテーマにつなげる～実習進行の基本」「鉄板ネタ1 共通点探し」「鉄板ネタ2 他己紹介」「シャブリングでネタをしゃぶりつくそう」「かさねる対話で自分事に～自己開示とストーリーテリング」「同～受けとめる力(真の傾聴とは)」「みつける対話で発見をうながす～問題解決の基本」「同～問い合わせの種類」「のせる対話の承認しよう～ツボをはずさない」「同～参加者から提供者に」「同～計画をたててコミットする」「興味を引きつける研修タイトルの付け方」「なぜ開催するのかの根拠を押さえる」「参加者の状態を知っておこう(知識・技術×やる気)」「さまざまなタイプの参加者への対応」「終了時点での参加者の状態を明確にする方法」「ベネフィットをうちだそう」「参加者満足と主催者満足を重ねる」「会場選びと設営のポイント」「テキスト作成の勘所」「もれなく決める！当日開場前の準備事項」「開場から登壇まで」「第一声からアイスブレイクへの流れ」「オリエンテーションで必ず伝える4つの項目」「講師の自己紹介をどこにはさむか」「まずは、感じよく、そして、わかりやすく」「しくじり先生に学ぶ、スライド資料の進行方法」「ホワイトボード～板書の秘訣」「講師の対話力4つのレベル」「想定外にどう対応するか」「口数の少ない人への対応」「口数が多い人への対応」「質疑応答にどう答えるか」「実践への橋渡し～エンディングはスタートだ」「アンケートや写真撮影」「お見送りから懇親会まで」「研修ゲームの数々」「ケースメソッドの進め方」「ロールプレイングの進め方」「的確なフィードバックが場を引き締める」その他

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。

ジェラール・ショドリー

- “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)