

タイトル

どんなときでも、リピートされる講師になろう！
「教わる勇気が、リピートを生み出す」
36文字！→20文字以内に！
「リピート講師の秘密は、教わる勇氣にあり！」
「受講生に教わる研修がリピートを生む！」
でもこれはメインメッセージ！

メインメッセージとタイトルを変えるのもアリ！

タイトルは

(テーマ) どんなときでも、リピートされる講師になろう！
吉田松陰に学ぶリピート講師の秘密！
リピートされる講師は「教えない」

リピートされる講師になろう！
こんにちは。ライブ講師(R)実践会代表の寺沢俊哉です。
このたびは、10分動画におつきあいいただき、ありがとうございます。

【起爆剤】

さっそくですが、
あなたはぼくに「何を教えてくれますか」
せっかく時間をとっていただいたのですから、ぼくに、しっかり教えてください。
是非コメント欄に書いてみて下さい。

そう言われて、「何言っているんだ、こいつ？」
そう思ったあなた (たっぶりの間) 正常です。
そりゃそうですね。
ふつうは、講師が教えて、受講生が学ぶ。
いきなり、逆を言われたら、とまどいます。

しかし、今日、お伝えするのは、このこと。つまり、
「教わる勇気が、リピートを生み出す」
受講生から教わる講師こそが、どんなときでもリピートされる講師だという事実です。

コロナの影響が続く研修業界、今
リピートされる講師と、そうでない、講師が二分されています。

あなたや、あなたのまわりではいかがでしょうか。

【約束】 見終わったあと、どうなっているか？

あなたには、何が何でも、リピートされる講師になって欲しい。

【道のり】 どうしたら理想的か？

そう願いをこめて、このたび「オンライン講座」をリリースします。

「プロ研修講師の教える技術オンライン講座」です。

19の秘密を知って、あなたもリピートされる講師の仲間入りをして下さい。

勿論、仲間にならないなら教えな～いなんて意地悪はしません。

全部で19のポイントから構成されていますが、今日は、その中を貫いているの内、最も大切な考え方、

「教わる勇気が、リピートを生み出す」

について、お話しします。

【約束】

10分聞いた後は、必ず、あなたは「リピートされる講師」として、自信をもって、着実な一歩を踏み出している事でしょう。それでは、おつきあいください。

さっそくですが、こちらをご覧ください。

(松下村塾の写真)

ご存じでしょうか。「松下村塾」。

幕末の日本、吉田松陰さんがおこした塾です。高杉晋作さんや、伊藤博文さんといった、明治維新の原動力となった人たちがこの卒業生です。

塾を開催していた吉田松陰が教えていた期間はご存じですか？

実は、わずか1年と2か月。その期間に、これだけの人材を育てたわけですよ。

すごすぎる。

その松下村塾には、秘密がありました。

それが、吉田松陰さんが、入塾希望者に面接で聞いた尋ねた言葉です。

一通り、志や思いを聞いたあと、こう聞いたそうです。

「ところで、君は、ぼくに何を教えてくれるんだい？」

ビックリじゃないですか。教えてもらおうと思ってきたのに、何か教えてだと。

まさに、今日お伝えしたいことの真髄がここにあります。

【失敗談】

しかし、30年前、駆け出しのぼくは、このことを全く理解していませんでした。

ぼくは、28才で、研修講師の道に入りました。

公益財団法人日本生産性本部の「経営指導員養成講座」という全日制1年間の講座に、給費生（この名称は一般的？特待生？）として合格しました。

1年間の無料の勉強と、2年間のかばん持ちのコースです。他の人が自腹で数百万円を払っているのと比べて、ちょっと鼻たかだかで受講していました。

1年間の勉強で、経営を一通り学んだつもりになっていたぼくは、かばん持ちになると、積極的に手をあげ、経営者対象の研修を行いました。特定の企業にお伺いして、「経営戦略」「マーケティング」「財務管理」「人事管理」・・・といった科目を担当しました。

目の前にいるのは、社長をはじめとした幹部社員。その方々に向かって、28才の若者が、例えばこんなことを、言うわけですよ。

「御社の業績評価システムは、どんぶりです。3つの事業部がそれぞれいくら稼いでいるのかを、見える化する必要があります。そのためには、まずは、事業部制の管理会計を学ばなければいけません」

若造だとバカにされてはいけけないので、参加者の目をみて「これがスタンダードだ。こんなこともわからないのか」と

いう強い気持ちで、しっかり教えていきました。

今思うと、かなり、いやな奴だったと思います。

それでも、研修が終われば拍手もしてくれるし、「これをもとにがんばります」と言ってくれる。やりがいはありました。

しかし、続けていくうちに、いろいろな噂を耳にするようになりました。

「あの人の話は、机上の空論だ」

「銀行の紹介だからしょうがなかったけれど、時間の無駄だった」

「あんな風に、上から目線で言われたら、社員の立つ瀬がない」

無料、財団法人という看板、銀行の紹介といった、実力以外のところで評価されていたことも知らずに、有頂天になっていたわけです。

やがて、**かばん持ちの時代が終わり、有料研修に登壇することになりました。**

独り立ちする時が来ました。

最初の、公開研修を今でも忘れることができません。

それは、4～50代の経営幹部を集めた「経営計画のつくり方」半日セミナー。

平日にもかかわらず、20人くらいの方々が集まってくれました。

話しはじめから、どうも反応が薄い。

「それでは」ということで、さらに力をいれて、知識をまくしたてる。

途中、「質問はありませんか」とふっても反応がない。

そうなると、さらに早口でどんどん話を進めていきました。

研修をはじめて1時間くらいたったところでした。

一番前で、熱心に話を聞いてくれていた、恰幅の良い男性が手を挙げてくれたのです。

内心、ありがたいと思いました。

講師経験者ならおわかりですね。こういう人の存在が講師を助けてくれるんです。

有り難う！という気持ちを込めて、

お名前を呼ぶと、その方はこんな風におっしゃいました。

「もうしわけないが、あなたの話は聞いてられない」

はっ

何を言っているのか、一瞬わかりませんでした。

時間が長く感じられました。

そして、その方は、続けてこうおっしゃったのです。

「受講料を返してくれとはいわない。しかし、貴重な時間を使ってあなたの話を聞くことには堪えられない。ここで帰らせてもらうがよろしいか」

(たっぷりの間)

真っ白とはこういう状態をいうのですね。

人間、窮地になるとどんな行動をとるか、わかりますか。

あなただったら、どうしますか。

怒る。詫げる。笑ってごまかす。

自信満々のぼくがにできたのは、これだけでした。

「はい、どうぞ」

かなり間抜けです。これを言うのが精一杯でした。

その方は荷物をまとめて、悠然と帰っていきました。

その日を機会に、ぼく自身の研修スタイルが変わりました。

それまでのぼくは、たしかにイヤな奴でしたが、1つだけ決めていたことがあったんです。

それは、どんな仕事がきても断らない。

「はい。大丈夫です。お任せください。最高の研修を企画します」と答えていました。

若いから、どんどんチャレンジしようという気持ちもありました。が、

それ以上に、正直、弱みは絶対みせないというところもありました。

変なところで、「ええ格好しい」なんです。

実は、これは生まれもった性格です。

子供の頃から「大丈夫」が口癖でした。

*寺さんのタイプ、何だろう？

大好きな母親が「としぼうは、いつも、大丈夫っていう。だからこっちも安心するわ」

と笑いながら言っているのを見て、うれしかった。

大丈夫と言うことで、母親を喜ばすことに、生きがいを感じていたのです。

しかし、この日を境に変わりました。

無理なものは無理。

ぜんぜん「大丈夫」じゃない。

だから、お声がかかっても、ちょっとでもリスクのあるテーマは、

「いや、これはできません」

「〇〇先生の方が適任でしょう」

を断る。

それでも、

「すみません。でも、日程的に講師が見つからなくて、、、ご専門でなくてもよろしいので受けてもらえませんか」

そんな風に言われたら、「しょうがないな」と引き受ける。

これ、謙虚になったわけじゃありません。

逃げをうった上でなら、引き受ける。

ますます、イヤな奴です。

当時、流行っていた言葉がありました。

「選択と集中」

すぐ、こういう言葉を引用して、自分を納得させるのが講師です。イヤな奴です。

自分を正当化しながら、どんどん小さくなっていきました。

そうなると、さらに悪い方向に落ちていきます。

「虎の子の内容は、秘密にする」ようになるんです。

ノウハウを抱え込んで、びくびくする。

当時、流行っていた言葉がありました。

「知的財産の保護」

後輩にも教えない。イヤな奴です。

どんどん、小さくなっていく自分がいました。

それでも、ときどき、ふと思いました。
そもそも、何で講師になったんだろうって。
小学校のとき、妹に教えて喜ばれたから。
学生のときは、予備校で教えて、ちょっと受けたから。
働き出してからも、おすすめの本を紹介したり、ちょっとしたアドバイスを、後輩に喜んでもらえるとうれしかった。
本当は、知恵を共有することで、みんなが喜んでくれるのがうれしかったんです。
だから、講師を目指したはずなのに。
今の自分は何なんだろうと。

【転機】

そんなある日、事務局が、新しい研修を紹介してくれました。
さっそく「自分の領域じゃないからいいよ」と断ろうとしましたが、
講師ではなく参加者としての招待でした。
インプットする事は、もともと好きでしたし、暇だったので了解しました。

とは言え、大した思い入れもなく、当日、事前課題を持参して教室に入ると、すでに、島型の机が配置されている。1
島に、5人ずつ。いわゆる、グループワーク形式ですね。

講師が一言説明すると、さっそくグループワークがはじまりました。正味20分くらいでしたが、ビックリするほど参加者は自分の意見を言う。そして、お互いの意見も聞く。とてもいい雰囲気、久しぶりに受講生として楽しい時間が過ごせました。講師としての自分を忘れられる貴重な時間でもありました。

そして、各グループからの意見やアイデアを全体発表する時間になりました。
実はこのとき、驚きの発見をしたのです。

あるグループの発表が、とても素晴らしくて、会場全体からわれんばかりの拍手。
正直、講師が用意していた答よりも深堀されていて納得感も高かったのです。

講師としては立つ瀬がない。この講師はこの後、どんな言動を発するのだろうか？
少し意地悪い目で見ている自分が居ました。

そして、講師は言いました。

「グループの発表はすばらしい。これまで自分は何回かこの研修をしているが、こんなに素晴らしい議論がなされたことはありませんでした。こちらでも一応、回答を用意していますが、みなさんの発表の方がより深く議論されていて、よい

ですね。おめでとう。そして、ありがとうございます」
発表者を含め、みんなとても満足していました。

このとき、単純にこう思いました。

「えっ、講師の正解よりもよい答えが出てきていいの」

そして、

「自分だったら、用意していた答えを優先させていたんじゃないか」

しかし、目の前で起きていることは、そうではない。

その場で生まれた新しい答えを、講師が承認して進んでいるんです。

講師自身も、本当にうれしそうでした。

なんて凄い講師なんだ！

私にはそんな度量は無い！

このとき、気づいたのです。

「参加者から教わる講師」こそ、スゴイ講師なんだ。

その講師は、「参加者から教わる勇氣」をもっていたんです。

【具体的行動】

勇氣を持って受講者から教わりましょう。そして伸びて行きましょう。自らの講座を深めて行きましょう！

大人の学びの場では、上下関係は不要です。

子どもの世界では既にアクティブラーニングということが叫ばれ始めています。

まだまだ十分な実践はされて居ませんが。

それは先生も教え方が分かっていないんでしょう。

でもその答え、僕らにはあるんです。

そしてこれ、大人であれば簡単に出来るんです。

あるテーマに関しては、たまたま自分の方が詳しいから「教える立場」になっている。

しかし、別のテーマだったら相手の方がよく知っているし、よいアイデアも出る。

そんなことは、ザラですよ。

だから、受講者自身が持っているお互いの専門性を重ね合わせ、一人では出せない答えを出すのが、本来の研修なんだ。

この事に気づいてから、ぼく自身は大きく変わりました。

参加者一人ひとりには、すばらしい知恵の井戸もっている。

その井戸に、こちらから、適切な呼び水を加えれば、あとは自動的に答えを発見してくれる。

そう考えるようになったのです。

もちろん、提供する「呼び水」は、精魂込めて最高のものを用意する。

ただ、知恵を湧き出させるのは、井戸自身の力であって、それを信じる。

以来、「次の参加者は何を教えてくれるのだろうか」という、ワクワクした気持ちをもって、研修に臨むようになったのです。

講師の仕事とは、受講生という井戸の中に眠る水を汲み上げる為の呼び水なんだと気付かされました。

僕自身「教わる講師」になってから、その効果をひしひしと感じるようになりました。

1つは、

参加者自身、自分で答を見つけるので、楽しいし、記憶に残る。そして、後の自発的な行動にも自然につながっていくことです。

これは、企業研修の成果としては、最高ですね。

同席していた、研修担当者が、終了時に「ぜひ、来年も先生にお願いします」とおっしゃってくれる。そんな信頼関係が生まれます。

もう1つ、わかったことは、「客筋」がよくなるということでした。

上下関係で教える場をつくと、言ってみれば、講師よりレベルの低い人しか集まらない。

教えてもらいたい人、依存傾向の強い人が集まってしまうかもしれません。

そうすると、せっかく教えても結果につながりにくい。

そうではなくて、

ともに教えあい学びあう場をつくれれば、もともと、それなりの覚悟のある人が集まってくるのです。

まさに、吉田松陰さんが、入塾希望者に、

「君は何を教えてください」と聞いた意味がわかります。ここにあったんです。

そうです。リピートされる講師、その真髄は「参加者から教わる講師」になることです。

「参加者から教わる勇気をもつ」ことです。

この考え方に基づいてつくった講師の勉強会が、「ライブ講師実践会」です。

100人以上の講師が、お互いの教える技術を磨きあっています。

ぜひ、ご参加ください。

今回、会のエッセンスを、独学で学べる教材にしました。

「リピートされる講師になろう！ プロ研修講師の教える技術オンライン講座」です。

まずは、こちらをお勧めします。

19日間で学べるようになっています。

そして、20日目にぜひ、教えてください。

これを学んだあなたは、さあ、この現代の松下村塾で、あなたは「ぼくに何を教えてくださいか」

今からとても楽しみです。

ありがとうございました。