お名前：久保田 智之

記入日：2024年７月12日

# 【1】まずはここまで

## （ア）ベネフィット

●**講師として、あなたの得意な知識やスキルで、相手の方に最大限のベネフィットをご提供できるものをあげてみましょう。**

＊ベネフィット　その知識やスキルを習得すると、相手の方はどのようなよい状態になるのか、

　　　　　　　　どのような望ましいことができるようになるのか

【カウンセリング】

・ 自己効力感が高まり、物事に対して主体的に取り組むことができる

* 発達障害や精神症状が出ている方への対応の仕方が分かり、無用な対人ストレスが削減される
* ストレスへの対応方法が分かり、不安やストレスをエネルギーに変え、行動が促進される
* 自己の客観視が進み、やるべきこと・脇に置くべきことなど思考が整理される
* 感情を昇華し、気持ちを休めることができる

【対話・コーチング】

* 対話により、自分の目的・目標が明確になり、自己成長・自己実現が促進される
* 対話スキル（言語・非言語）向上により、周囲とのコミュニケーションが円滑になる
* 心理的サポートを受けながら、自己実現に邁進できる

●**その中で、習得された方が手に入れられる最も大きなベネフィットを１～２つ程度に絞ると？**

* 発達障害や精神症状が出ている方への対応の仕方が分かり、無用な対人ストレスが削減される
* 対話スキル（言語・非言語）向上により、周囲とのコミュニケーションが円滑になる

## （イ）理想のゴール

### ●（ア）について、あなたの研修に参加された方が、最終的に手に入れられる 『理想のゴール』を、１～２行の短い文章でまとめてください。

どう対応して良いか分からない部下・メンバーとの関わり方が分かり、管理職としてなすべきことに自分のリソースを使い、思い描いていた現場成果を出すことができる

### ●研修後すぐ手に入れられるものと、それを続ける事で得られる未来にわけて書いてみましょう

①すぐに手に入れられるもの

* 部下・メンバーとの関わり方が分かる
* 対応すべき問題の理解

②最後に手に入れられるもの

* 部下・メンバーとの関わり方を実践スキル
* 対人関係によるストレスの緩和

## （ウ） 口ずさんでいる言葉

### ●（イ）の『理想のゴール』を手に入れることができない方が抱えている、悩みや痛みを、「　」の言葉（話し言葉）で、３つあげてください。

・「こんな部下がいて成果を出すのは無理でしょ」

・「うちの〇〇さん、なんとかしてあげたいけど、どうしていいか分からない」

・「指導しなきゃいけないけど、言ったら落ち込むし、言っても動かないし、もうどうしようもない」

### ●その人はどんな人でしょうか（年令・性別・仕事・家族・趣味…）　だれか一人（実在でも架空でも）を想像してください。ペルソナ

〇年齢：45歳

〇性別：男性

〇家族：妻45歳（同居）、長男20歳（大学生・別居）、長女16歳（高校生・同居）

〇仕事：IT 管理職

〇趣味：インドア派、読書、カフェ・バー巡り

## （エ） 独自の解決策

### ●（ウ）の状態の方が、（イ）の状態になるためには、どのような 『あなた独自の解決策』が必要でしょうか。３つあげてください。

・うつなどのメンタルヘルス不調/精神症状への理解

・発達障害傾向の方への対応/指導のコツ

・対話スキルの向上

## （オ） あなたの実績

●**（エ）に関する、あなたの実績、社会的証明（資格）、参加者の声などがあれば、それをあげてください。**

カウンセリング・コーチング：延べ1万人以上に実施

実施対象：メンタル不調者・精神障がい者（うつ病・双極性障害・不安障害・強迫性障害・

発達障害など）

　　　　　管理職向けコーチング（部長・課長クラス）

* （1on1スキルトレーニング）部下の方から話題を振ったり、1on1の依頼をしてくるように

なった

* （コーチング感想）部下に対して自分が関わりすぎて、ケアしすぎていることが良く分かった

無理をしすぎないようにしたい

## （カ）ここまでのまとめとタイトル

**●次の形式で文章をまとめてください。**

**○（ウ）  
　○（ウ）  
　○（ウ）　　　でお悩みの （ 　　ウ‘　　）のあなたへ**

**（オ）の実績をもつ、（エ） によって、（イ）になりませんか**

・「こんな部下がいて成果を出すのは無理でしょ」

・「うちの〇〇さん、なんとかしてあげたいけど、どうしていいか分からない」

・「指導しなきゃいけないけど、言ったら落ち込むし、言っても動かないし、もうどうしようもない」

指導やケアが大変な部下を持ち、マネジメントに苦労しているあなたへ

メンタルヘルス不調の方のケアを含め、カウンセリング・コーチング：延べ1万人以上に実施経験で磨かれた、対話の技術　によって、自分の思い描いていたマネジメント成果を出していきませんか

**●上記の意味がすぐに伝わる、研修タイトル（副題）をつけるとしたら・・・**

困難部下への対応スキルを学び、思い描いていた現場成果を導く

## （キ） あなたとして、とって欲しい行動

### ●あなたとして、研修終了後の参加者にとって欲しい行動には何がありますか （ここでは、「上級コースに申し込んでもらう」　「個別コンサルに申し込んでもらう」 「教材を購入してもらう」 といった、あなたのビジネス（利益）にプラスになる行動をあげてください。

管理職対象、継続コーチングの受注

# 【２】こちらも可能であれば

## （ク）レビュー

### ●レビュー１

### 「あなたにお金を払うと私はどうなるんですか？」に明確に答えられているか。

### ●レビュー２

### 「どうして、他の人でなくあなたから教わらなくてはならないのですか？」 に答えられているか。

## （ケ）目次（ストーリーライン）

### ●以下の項目を一覧にしてみましょう。

## （コ） 講師紹介 １まいもの

### ●あなたの講師紹介を、スライド１まいにまとめてください。その際、（エ）独自の解決策の内容が含まれていることを確認しましょう。

## （サ） 講師紹介のストーリー

### ●（エ）独自の解決策を生みだした前後のあなたのストーリーをまとめてください。２～３分で語る前提。

## （シ）Ｑ＆Ａ

### ●ここまで読んできた人が、申込を躊躇してしまうとしたらどんな心の声を発しているか、３つあげてください。そして、その疑問を解決する答をＱ＆Ａ形式でまとめてください。

○Ｑ１

○Ａ１

○Ｑ２

○Ａ２

○Ｑ３

○Ａ３

　以上です。お疲れ様でした。