

社内研修講師(ファシリテーター) 養成講座

～社内講師のための講師力強化プログラム～

●研修効果●

受講生から憧れられる社内研修講師を育成できる
受講生に結果を出させることができる研修講師となる
自ら考え、自ら動き、自ら結果を出す社風が形成される

対象	社内研修講師 候補
人数	12名(最適人数)
時間	6時間×10日 *ご要望に応じ、短縮版など ご提案ができます*



1日目 コミュニケーションスキル① ～参加者と信頼関係を構築する～

UNIT1 信頼関係を構築する	UNIT2 他者理解を深める	UNIT3 傾聴スキル	UNIT4 承認スキル
<ul style="list-style-type: none"> ・信頼関係を構築する ・信頼関係(ラポール) ・信頼関係を築きやすい位置 ・ラポール 実習 ・ラポール 振り返り ・タイプ別・信頼関係の構築 ・タイプチェック ・タイプ別の対応法 	<ul style="list-style-type: none"> ・他者理解を深める ・他者を理解するには?(ディスカッション) ・目的型 VS 回避型 ・マッチ型 VS ミスマッチ型 ・ビックチャック型 VS スモールチャック型 ・主観型 VS 客観型 ・過去 VS 現在 VS 未来 ・外的基準 VS 内的基準 ・納得パターン(種類・時間・体験・情報) ・それぞれの信念・価値観・アイデンティティ 	<ul style="list-style-type: none"> ・傾聴スキル ・ケーススタディ ・傾聴の効果 ・3つのききかた ・傾聴 実習1 & 振り返り ・5段階の傾聴 ・傾聴 実習2 & 振り返り 	<ul style="list-style-type: none"> ・承認スキル ・ケーススタディ ・承認欲求の高まり ・承認の効果 ・タイプ別のほめ方、叱り方 ・メッセージ別のほめ方、叱り方 ・承認 実習 & 振り返り

2日目 コミュニケーションスキル②

～参加者の自発性を高める～

UNIT1 質問スキル	UNIT2 提案スキル	UNIT3 目標設定スキル	UNIT4 ビジョン策定スキル
<ul style="list-style-type: none"> ・ 質問スキル ・ 質問の効果 ・ ケーススタディ ・ 2パターンの質問 ・ 目的別の質問 ・ 質問例) 失敗を学びに変える質問 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 提案スキル ・ ケーススタディ ・ 指示と提案の違い ・ 提案力ゲーム ・ 提案のスキル ・ 目的型 VS 回避型 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 目標設定スキル ・ 目標達成の法則 ・ 目標設定の原則 ・ 目標設定は「ぐたいてき」 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ビジョン策定スキル ・ 成功には正攻法がある ・ When?とWhy? ・ ビジョンを明確にする8つの質問 ・ ディズニー・ストラテジー 実習

3日目 プレゼンテーションスキル①

～信頼を勝ち取る表現方法～

UNIT1 スピーチ実習(before)	UNIT2 表現力	UNIT3 スピーチ実習(after)	UNIT4 オプション(選択)
1分間スピーチ (ビデオ撮影) <ul style="list-style-type: none"> ・ 自己チェック&他者チェック ・ 言葉のプレゼントを受け取る ・ 表現力がアップすると得られるもの 	こうすれば、初対面 1分間で信頼を得る表現力がつく！ <ul style="list-style-type: none"> ・ 自らの問題点を正確に把握する ・ 信頼を得る／歩き方・立ち姿・お辞儀 ・ 信頼を得る／身だしなみ・挨拶・発声 ・ 信頼を得る／視線の配り方・表情・言葉遣い ・ 信頼を得る／話の組み立て方・内容・まとめ方 	成長を確認し、表現者としての自信をつける！ <ul style="list-style-type: none"> ・ 成長確認のための1分間スピーチ (ビデオ撮影) ・ 自己チェック&他者チェック ・ 言葉のプレゼントを受け取る ・ プラスアルファの一言 	オプション／ご希望に応じ、プログラムに盛り込みます

4日目 プレゼンテーションスキル②

～論理的に伝える表現方法～

UNIT1 ロジカル・シンキングとは	UNIT2 ツールを身につける	UNIT3 ロジカルに問題解決！	UNIT4 ロジカル・プレゼンテーション
<ul style="list-style-type: none"> ・ はじめに ・ ロジカル・シンキング ・ どちらかといえば・・・？ ・ なぜ、ロジカル・シンキングが求められるのか ・ 考え方・ツール 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事実と意見を区別する ・ フレームワーク思考を鍛える、ワーク① ・ ビジネスで使われるフレームワーク ・ ワーク② ・ ロジックツリー ・ WHAT ツリー ・ HOW ツリー ・ ロジックツリーワーク 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 職場における問題とは、何か？ ・ 問題解決が難しいのは ・ 問題解決能力ワーク① ・ あなたの一言は？ ・ 問題解決 8つのタイプ ・ 問題解決フロー ・ 問題解決能力ワーク② ・ 問題解決能力ワーク②シート ・ ガントチャート 	<ul style="list-style-type: none"> ・ PREP 法 ・ PREP 法 実践 ・ ロジカル・プレゼンテーション ・ 3つの学びと1つのアクション

5日目 ファシリテーション実習(12名)

- ・ 各自、ファシリテーション実習を行い講師及び参加者より Good&Better のフィードバックを受け取る
- ・ いただいた Good&Better が、明日以降の自分のスキルアップにどう役立つかを考える

6日目 ファシリテーション・スキル①

～会議編～

UNIT1 組織と自己の現状分析	UNIT2 会議の進行スキルの確認	UNIT3 他社のアイデアを学ぶ	UNIT4 自分の会議をデザインする
<ul style="list-style-type: none"> ・ メンバーのチームワークと相乗効果を向上させるためにグラウンドルールを決める ・ チェックシートにより、職場の会議進行の現状を確認する ・ SWOT 分析により、自己の強み弱みを把握する ・ 終了時の自分と職場の達成目標を設定する 	<ul style="list-style-type: none"> ・ ファシリテーションの効用を理解する ・ 4つの基本スキルを理解する ①効果的な進行をデザインする開催前の準備（人&モノ） ②本音を言い合える信頼関係を築くコーチングスキルの活用法 ③議論を活発化させるKJ法、グラフィックのコツ ④コンフリクト（対立）を解消し、合意に導くマトリックス、多数決のポイント 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 他社の取り組み事例の紹介 ・ ディスカッション 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自分のファシリテーション設計シートを作成する ・ グループに分かれ、ファシリテーターと書記役を交互に実習する ・ チェックシートを使用して実習の振り返りを行う ・ メンバー同士で気づいた点をフィードバックしあう ・ 今後の目標を設定し、実行宣言を行う

7日目 ファシリテーション・スキル②

～研修編～

UNIT1 アイスブレイク	UNIT2 参加型研修の留意点	UNIT3 研修の流れ(起承転結)	UNIT4 アクションプランの立て方
<ul style="list-style-type: none"> ・ ゲーム1 視線を合わせ、お互いのプレゼンスを意識する「ミーティング・グリーティング」 ・ ゲーム2 親近感をもって承認される喜びを感じる「あなた&わたし」 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 開始準備についての留意点 ・ 参加人数による椅子の配置、プロジェクターの使用、配布物など ・ 参加者のタイプ別対応法 ・ トラブルシューティング 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 研修プログラムの組み立て方 ・ テキストのつくりかた ・ 著作権、肖像権、個人情報保護法について ・ 補足資料、アンケートの上手なつくりかた 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 5W1H にアクションプランを落とし込む ・ 自己達成予言と、実際の行動との関係 ・ アファーマーション（宣言）の有効性

8日目 ファシリテーション・スキル③

～チーム・ビルディング編～

UNIT1 仲間意識の芽生え	UNIT2 目的思考(ゲーム)	UNIT3 Win-Win 思考(ゲーム)	UNIT4 グループコーチング
<ul style="list-style-type: none"> ・ゲーム1 ノンバーバルで相手に伝わるもの、伝えるものを体験する「拍手投げ」 ・ゲーム2 チームが一つになることを体験する「拍手回し」 ・ゲーム3 失敗おめでとう！失敗を受け容れる雰囲気を作る「拍手投げ“あいうえお”」 ・グループディスカッション「仲間とは何か？」 	<ul style="list-style-type: none"> ・目的思考 ・コンセンサスとは ・コンセンサスゲーム（もしも、月で遭難したら） 	<ul style="list-style-type: none"> ・Win-Win 思考 ・Win-Win とは ・Win-Win ゲーム(ハウスマーカーとクライアント) 	<ul style="list-style-type: none"> ・グループコーチング ・グループコーチングとは？ ・グループコーチング5つのモード

9日目 & 10日目 ファシリテーション実習(1日6名ずつ)

- ・各自、ファシリテーション実習を行い講師及び参加者より Good&Better のフィードバックを受け取る
- ・いただいた Good&Better が、明日以降の自分のスキルアップにどう役立つかを考える