

●○○第 173回あすか倶楽部 定例会●○○

テーマ:消費生活アドバイザーのスキルを研ごう!「トレーナー・スキルアップ研修」

講師:ダイヤモンド・エデュケーション代表 山口 大輔 氏

日時:2015年6月20日(土)14:00~17:00

場所:トヨタ自動車(株)池袋アムラックスビル 6階 604 会議室

「トレーナー・スキルアップ研修」をテーマに消費生活アドバイザーに必要な教える技術を学ぶ研修会を開催した。参加者は3つのグループに分かれ体験型の研修を実体験した。

■ 本日のゴール

研修スキルの一つである「巻き込み力」を体験し、消費生活アドバイザーとしてセミナーや研修をする時に役立つスキルを持ち帰る。

■ アジェンダ

- ・ なぜ、講師には「巻き込み力」が必要なのか
- ・ 巻き込み力強化のポイント
- ・ 振り返り
- ・ Q&A(適宜)

■ 講座内容

専門家が講座をする際に陥りがちなのが、①先生と生徒の関係、②伝えたい、教えたいことが多すぎて情報量が多い、③そして一方通行。それで受講者が熱心に聞く場合はいいが、そうでない場合が多い。そこで、そうならないための方法として受講者を巻き込みながら進める研修スタイルを提案。

<オープニング>

- ① アイスブレイク②講師紹介③第一声(大きな声で元気よく)④スケジュールを伝える というのがポイント。今回のアイスブレイクは、グループ毎にコピー用紙30枚を使用して制限時間内でペーパータワーの高さを競った。アイスブレイクは「やって楽しかった!」で終わらせない事が大事。新人教育、管理職研修など内容にあわせてアイスブレイクでの「気付き」を入れるようにする。

### <巻き込み力強化のポイント>

講師としての「巻き込み力」とは、受講者が研修に主体的に参加し、講師と受講者が一緒になって研修を作っていくための大切なスキル。ポイントとして①理論＋事例、②質問の活用、③受講者を動かす(立つ、席を変えるなど実際に体を動かす)

#### ① 理論＋事例

理論だけ伝えるよりも何か事例をだすことが効果的。本研修内では「事例にはどのようなものがあるか。」ということグループ内で話し合い、発表を行った。これも研修スタイルの体験。事例には実体験(特に失敗談)、誰もが知っているニュース性に高いもの、実物を見せる、などがあがった。

#### ② 質問の活用

講義中に適切に質問を入れる事で、受講者が自分で考える時間＋発言する機会ができ受講者の知識レベルが上がる役割がある。

質問は、a 少しだけ考えさせる質問(講師のつぶやきのような)、b 具体的な考えを引き出す質問、c 全員に回答させたい質問 などがあり、やみくもに質問するのではなく質問する目的を明確にする必要がある。

#### ③ 受講者を動かす

聞いているだけの研修ではどんなに上手な講師であっても人の週流力は長続きしない。どれだけ「短く」感じさせるかがポイント。

記憶に残る順番は、言って、行動する>言う>見て、聞く>見る>聞く>読む の順になると言われている(出典:National Safety Council: Chicago 1975)。

具体的な例として、受講者に資料を取りに来させる、席を移動してもらい、ペアを探し、などが挙げられる。「視覚」、「触覚」、「聴覚」の2つ以上を合わせると学習効果が格段に上がる。

### <振り返り>

まとめとして、

- ① 一方通行の講義は受講者にとって残らないことが多い
- ② 経験談(特に失敗談)は受講者の気持ちに刺さる
- ③ 質問を効果的に使う
- ④ 受講者を動かす

これらを実践することでトレーナーのスキルアップする事が出来る。

#### 【所感】

今回の講座は、既に講座経験を行っている者であれば悩んでいた、実践していたりしている事もあるのではないかと思います。アイスブレイクや質問、ワークを取り入れることがいいと分かっている、でも、「伝えたい!」、「教えたい!」という気持ちに負けて情報過多になっている講義を目の当たりにする。

参加型の講義についてのスキルだけでなく、参加型、巻き込むことの必要性を理論的に説明してくれる大変参考になる講義だった。参加者からも「こんなに講座時間を短く感じたのは初めてだ。」という声をあつた。

報告者:24期 田原房枝