

テクノセンスの研修

実践的な、人を育てる研修を！



実践的であること

- 学んだら使えなければならない
 - 知識だけでは使えるスキルにならない
 - 使えるようになるためには訓練が必要
 - 訓練がない研修は実践的ではない

- 「自ら学ぶ」が大切

座学だけではなく

参加型の学習を



参加型の学習の形

- 問題を解決する
 - 個人での演習問題など



- ワークショップ
 - グループで話し合いをして発表



- ワークショップで問題を解決する
 - グループで問題を解決する
 - 複数グループで競い合う

ワークショップで気づき

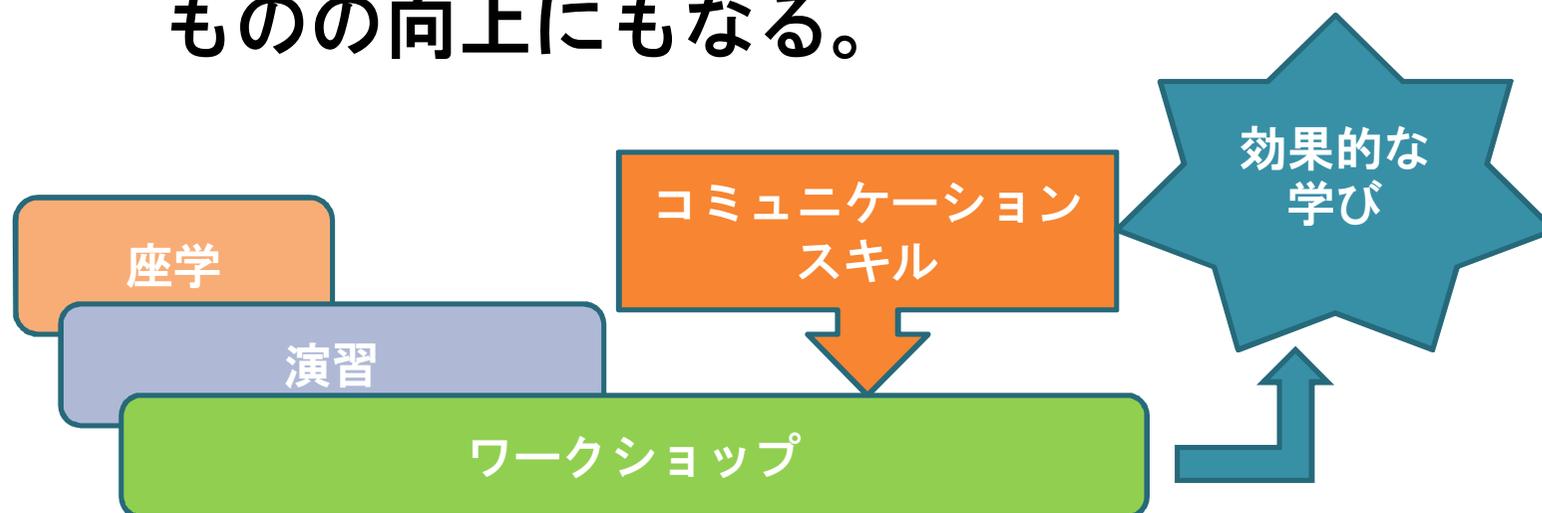
- 自ら気づくことの大切さ
 - 教えられたことは応用が利かない
 - 気づいたことは、その過程も含めて力に
 - 過程があるので、応用が利く
 - 積極的な参加が前提
- ワークショップでは気づきが多い
 - 自分の意見を表現する中での気づき
 - 他人の意見を聞く中での気づき
 - 複数意見を評価する中での気づき

ワークショップと コミュニケーション

- 効果的なワークショップに必要なもの
 1. 場の雰囲気
 2. 表現の場
 3. 他者の目
 4. 参加者のコミュニケーションスキル
- 講師の役割
 - 1～3は講師の采配により可能
- 参加者のスキル
 - 4は参加者が身につけなければならない

学びとコミュニケーション

- コミュニケーションスキルの向上
- 学びの効率の向上
 - 研修中のコミュニケーションスキルの訓練は、直接学びに役立つとともに、副作用としてコミュニケーションスキルそのものの向上にもなる。



ワークショップの課題

- ワークショップで何をするか？
 - ワークショップでは課題が重要
- 課題の設定
 - 学ぶ内容に対して気づきがあること
 - 積極的に取り組める内容であること
 - 簡単すぎないこと
 - 難しすぎないこと
 - 意外性があること

課題の例

- 適用研修
 - コミュニケーション研修において
- 課題
 - 「短い文章を考えて、相手にその文章を暗唱させる」
- 目的
 - 伝える方法を模索し気づくこと
- 効果
 - 話し方が遅くなる、難しい言葉を使わない、間をあける、確認する、などの意識が自然と芽生え、実践するようになる。

コーチングと研修

- **コーチングの役割**
 - 受講者が実際に動くように導く
- **コミュニケーション**
 - 受講者との双方向のコミュニケーションをベースとして実施
- **学ぶ内容を理解し課題の設定**
 - 観察、分析により問題、レベルを把握
 - 学ぶ内容により適切な課題を設定

一般的なコーチングとの違い

- 質問により導くメンタルコーチング
 - 観察と質問のスキルにより受講者の解答を引き出していくスキル。
 - 一般的だが、学ばせる内容が分かっている場合には非効率。
- 課題により導くスキルコーチング
 - 観察と課題の設定により受講者の学びを引き出していくスキル。
 - スポーツなどでは一般的だが、それ以外の現場で適用されている例は少ない。
 - 学ばせる内容が分かっている場合には、圧倒的に効果が高い。

メンタル・スキルコーチング

項目	メンタルコーチング	スキルコーチング
質問による誘導	ある	ある
課題による学び	ない	ある
中心スキル	コミュニケーション	コミュニケーション
結果	予測不可	予測可能（目的）
学習効率	低い	高い
多人数の対応	困難	容易 （15～20人程度が最適）
答え	クライアントが持つ	基本的には講師持つ

表からも分かるように、スキルコーチングは、メンタルコーチングとは違う目的に適用されるものである。

研修での適用は、学ばせたい内容がはっきり分かっているために、圧倒的にスキルコーチングの方が適している。

スキルコーチングには、メンタルコーチングの内容が包括されている。

テクノセンスの研修のまとめ

- 実践的である
- 受講者参加型である
- 高度な課題設定スキルがある
- スキルコーチングに基づいている

具体的な研修メニュー

実践的に学べる各種研修

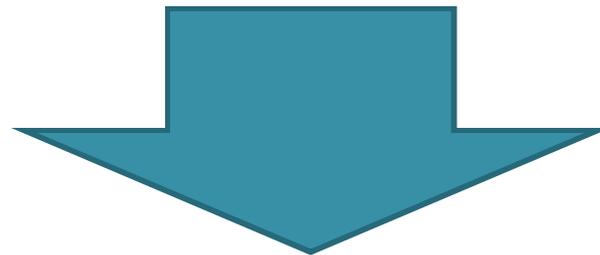


提供される研修

- 新人研修
- 管理職研修
- 講師研修
- コミュニケーション研修
- チームビルディング研修
- コーチング研修
- OJT研修
- その他

新人研修

- ICT開発の実績を元に適切な技術的課題の設定。
- ICT系企業の新人研修に最適な研修。
- 意識の変革とともに、自ら問題解決にあたる姿勢が身につく。
- スキルコーチングにより技術力が身につく。
- コミュニケーションスキルが自然に身につく。



ICT企業には最適な新人研修！

管理職研修

- 講師スキルと管理職スキルの類似

項目	管理職	講師
対象	部下	受講者
育てる意識	必要	強く必要
コミュニケーション	必要	強く必要
問題の把握	必要	早期に必要
個人の把握	必要	強く必要
モチベーションの維持	必要	強く必要
チームビルディング	必要	強く必要

ほぼ同じ！と言っても良いほど重なっている。
管理職研修では、実績のある高度な講師スキルを実践的に伝授。

講師研修

- 社内研修の講師にも「育てるスキル」を
 - 社員による研修を行う際に、講師となる社員が講師スキルを身につけることで、有意義な研修を実現できる。
 - 社員が講師をすることで、無駄のない研修が期待できる。
- 技術を知っていても技術を教えられない
 - 知っていることと、教えられることは違う。
 - 教えるためには、教えるスキルを学ぶ必要がある。
- ただ話すだけの講師を減らしたい
 - 講師研修では、社内、社外を問わず、定評のあるテクノセンスの講師スキルを伝授。

コミュニケーション研修

- **講師に必要なのはコミュニケーション**
 - 伝える力
 - 正しい言葉、速度、間
 - 受け取る力
 - 傾聴、質問、共感
 - 理解する力
 - 観察、分析、再構成
- **実績のあるコミュニケーションスキル**
 - 研修の現場で磨き抜かれたコミュニケーションスキルを、実践的な訓練により伝授。
- **コミュニケーションに特化して実施**
 - 講師研修、管理職研修などでもコミュニケーションを学べるが、コミュニケーションだけに特化して実施。

チームビルディング研修（１）

- 講師は研修室のリーダー
 - 研修室全体の受講生が一つのチームとして活動できるようにチームビルドをするのが講師の役割。
- チームビルディングの本質
 - 自分を理解
 - 相手を理解
 - 受容・尊重
 - 本当のコミュニケーション
 - 目的の共有
- スポーツのチームビルディング
 - スポーツのチームもビジネスのチームも同じ。
 - スポーツの現場でも実績のあるスキルコーチング。

チームビルディング研修（２）

- **アイスブレイクから始まるチームビルディング**
 - 研修の現場で実績のあるアイスブレイクから始まる各種技法。
 - 体験することにより理解する。
- **発生する問題への対処**
 - 問題への対処方針とシミュレーション。
 - 問題発生への対応例。
- **モチベーションの向上へ**
 - 目的の与え方
 - ほめ方としかり方

コーチング研修

- テクノセンスの中核スキル
 - 人を育てるスキルをそのまま伝授
 - 非常に応用の利く深みのあるスキル
- 少なくとも使えるスキルを
 - ただの「紹介」ではなく、項目としては少なくとも、役に立つスキルを身につける。
 - 高度なコミュニケーションスキルがベースなのでコミュニケーションスキルは必ず向上する。

OJT研修

- OJT(On the Job Training)の効果的な実施
 - OJTの現場は学びに有効な現場
 - 配属された新人にかける言葉と効果
 - 新人に与える作業とその指示
- 「育てるスキル」から厳選したスキル
 - 講師スキルから、現場で忙しい先輩用に最低限のスキルを伝授。
 - 最小限の労力で、最大限のOJTの効果をもつ。
- 定期的なモニタリングサービス
 - OJTの現場を拝見して、問題点の抽出と解決方法のアドバイスを実施。

その他研修

- 各種研修への柔軟な対応
 - スキルコーチングに基づくために各種研修への対応が可能
 - (ご要望に応じて検討)
 - スポーツ関連の研修にも対応
 - (ラグビー、サッカーなどのチームスポーツ)
 - 参加者のさまざまな年齢、性別、職業などに対応
 - (5歳から60歳まで実績あり)
 - カウンセリングレベルの対応も可能。
 - (新人研修では性格分析を行い好評をいただく)
- 実施したい研修があればご相談を
 - 学校教育などにも対応可能です

テクノセンスの使命

- 育てる技術を普及させること
 - コーチングを軸とした「育てる技術」を普及させることが、企業を、日本を発展させる、変えていく力になると信じています。
 - テクノセンスの使命は、その「育てる技術」を広く普及させることです。
- 出し惜しみのないノウハウ提供
 - 普及が目的なのでノウハウの出し惜しみはしません。
 - すべての研修で、テクノセンスの定評ある「育てる」スキルを余さずお伝えします。

お問い合わせ（費用）

- 費用

- 参加者一人あたりの金額ではなく、講師の
人件費、会場費用、教材実費により費用を算出
します。
- 会場をご提供いただければ費用は不要です。
- 内容により講師費用は一日あたり5～20万ま
でとなります。
- 参加人数が多い場合には大幅に安価になりま
す。
- ご相談いただいた内容で見積もりを作成させ
ていただきます。

お問い合わせ（期間）

- 期間

- カリキュラムはお客様のご要望にあわせてカスタマイズ可能です。
- 2日から6ヶ月まで、ご要望に応じた研修を提供いたします。

お問い合わせ（連絡先）

- 連絡先

- 有限会社テクノセンス
- URL : <http://www.technosense.co.jp/>
- 担当 : 長谷川 貴則 (はせがわ たかのり)
- E-Mail : hasegawa@technosense.co.jp
- 携帯 : 090-3068-7398
- 住所 : 〒341-0024
埼玉県三郷市三郷1-5-3 LC三郷501

テクノセンスの目指すこと

- ウィリアム・ワード（英の教育者）の言葉

- *The mediocre teacher tells.*
The good teacher explains.
The superior teacher demonstrates.
The great teacher inspires.

凡庸な教師は話す。

良い教師は説明をする。

優れた教師はやってみせる。

偉大な教師は心に火をつける。

- テクノセンスは「心に火をつける」講師となることを常に心がけています。