

かけた

# コストをきちんと活かす研修

受講する意味のある研修

有限会社テクノセンス

# 自己紹介

- 長谷川貴則(有限会社テクノセンス代表)
  - IT技術者(ハードウェアからWebアプリまで幅広く経験)
  - 研修講師(現在)
  - 少年スポーツ指導者(現在)

フリーランスと  
しても10年以上

- 講師分野
  - コーティング(スキルを伝えるスキルコーチング)など
  - 各種IT技術

座学のない  
技術研修を  
目指しています。

- 著書
  - 「教えないで教える」(文芸社)
  - 「考える力は生きる力」(ごきげんビジネス出版)  
<http://www.gb-books.jp/ebooks/tk-hasegawa/ikiruchikara.html>
  - 「講師の教科書」(勝手に作成)  
[http://www.digbook.jp/product\\_info.php/products\\_id/14887](http://www.digbook.jp/product_info.php/products_id/14887)
  - 「新人研修物語」(勝手に作成)  
<http://www.technosense.co.jp/RookieTraining.pdf>
- その他
  - 日本ファシリテーション協会所属

# 研修講師としてショックなこと

いろんな現場で体験しました

# 研修講師としてショックだったこと

研修を受ける側が  
研修に期待をしていないことが多い。

なにかを学ぶために実施しているはずなのに、それに期待をされていない、ってどういうこと？

期待されない仕事ってなんだろう？

開発の仕事で、できあがらなくてあたりまえ、っていうのと同じでは？

# 今までの研修の問題点

- せっかく受けさせた、受けた研修。  
終わった後にこんな声はありませんでしたか？

「**やっと終わった**（何のために受講したの？）」

「**眠かったあ**（何を聞いたか覚えてる？）」

「**難しかった**（レベルが違ったのかな？）」

などなど・・・

# 今までの研修の問題点

- 眠い

昼食の後に寝てしまった、終わる時間が待ち遠しかった。

- 効果がない

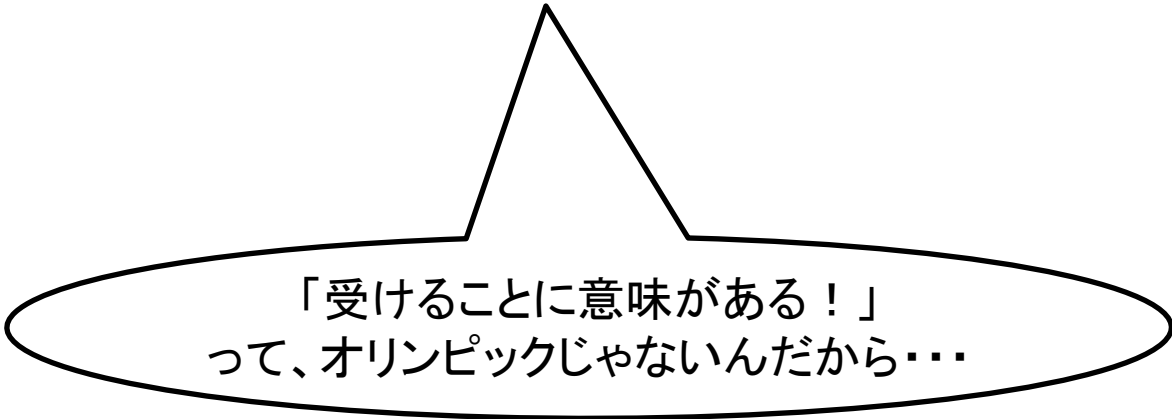
言ってることは分かったのだけど、研修後に学んだことが生きてこない。

- 分からない

難しい言葉ばかりで何を言っているか分からない。

効果がないのを研修って呼ぶ？  
そもそもお金の無駄遣いでは？

研修ってなんだっけ？



「受けることに意味がある！」  
って、オリンピックじゃないんだから・・・

# 受講者の声から

- 研修に期待されない理由が、受講者から話をうかがうことで見えてきました。



# こんな理由で

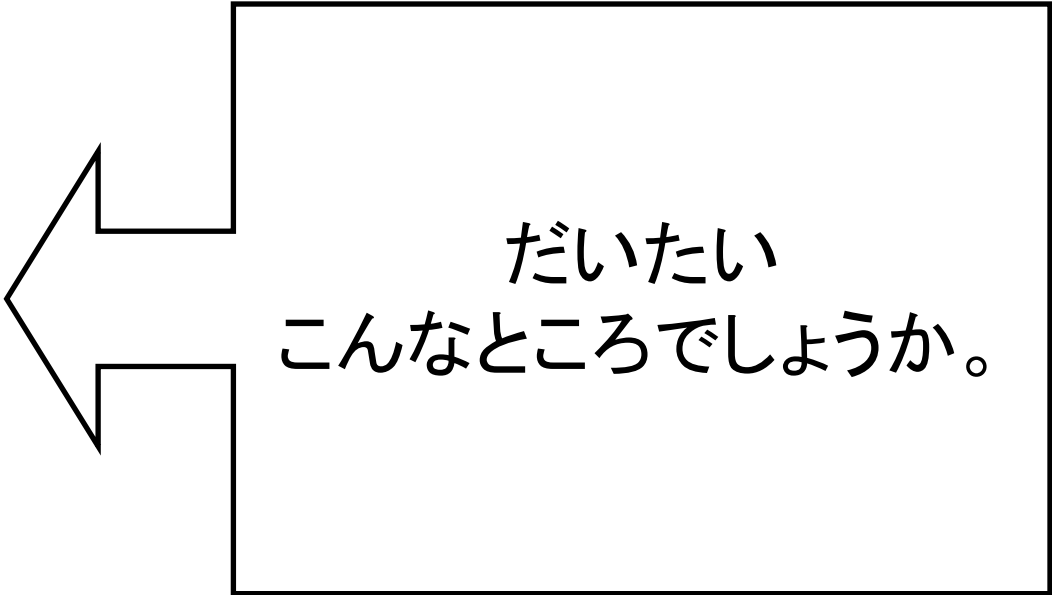
- 効果がないのでは、せっかくの研修なのにもったいないです。

一つずつ理由を考えてみましょう。

ついでに、解決策も。

# 「眠い」理由

- 興味がない
- おもしろくない
- 話を聞くだけ



だいたい  
こんなところでしょうか。

ちょっと補足してみると。

# 「眠い」理由（補足）

- 興味がない  
知りたいことにマッチしていない。
- おもしろくない  
講師の話のスキルが足りないことも。
- 話を聞くだけ  
聞くだけの一日はつらいもの。

じゃ、どうなれば？

# 「眠くなく」するために

- 興味がない

受講者の知りたいことに**マッチした研修**。

受講者に**興味を持たせられる**講師。

- おもしろくない

話のスキルがあることはあたりまえ。

カリキュラムに「**楽しい**」と思わせる工夫。

- 話を聞くだけ

**参加型、グループワーク**などが有効。

次に「効果がない」について

# 「効果がない」理由

- 知識を得るだけで終わってしまった
- 変わりたいという実感がない
- 具体的な行動が分からない

また、ちょっと補足してみると。

# 「効果がない」理由（補足）

- **知識を得るだけ**で終わってしまった  
知識だけで変化があるなら本を読んでも同じ。  
自発的な「気づき」がない。
- 変わりたいという**実感がない**  
変わりたい、という気持ちができなければ変わらない。
- 具体的な**行動が分からない**  
理屈は分かるが...



効果のある研修にするには？

# 「効果のある」研修

- 知識を得るだけで終わってしまった
  - 知識だけでなく気づきがあることが大切。
  - 「気づき」を作る講師の覚悟があるか。
- 変わりたいという実感がない
  - 変わりたい、というモチベーションを生み出すカリキュラム。
- 具体的な行動が分からない
  - PDCAのA(アクション)、次の行動が明確になるカリキュラム。

そもそも「分からない」研修は  
意味がない

# 分からない理由

- 講師のレベルが合っていない
- 説明がへたくそ
- 講師が分かろうとさせていない

またまた、ちょっと補足してみると。

# 分からない理由（補足）

- 講師のレベルが合っていない  
話のスタートが違えば最初から分かりません。
- 説明がへたくそ  
何を言っているんだこの人は・・・
- 講師が分かろうとさせていない  
中には最初から煙に巻こうとしている講師も・・・

「分かるため」に

# 「分かる」ためには

- 講師のレベルが合っていない  
受講者に合わせたオーダーメイド、カスタムメイドが基本。
- 説明がへたくそ  
話をうまく組み立てて話すスキルがある講師を選ぶしかないかも・・・。
- 講師が分かれようとさせていない  
そもそも説明が出来るレベルで分かっていない講師は選んではいけない。  
受講生のために、を徹底している講師を。

まとめると



# あるべき研修の姿

- 参加型でグループワーク主体。
- オーダーメイドでマッチした研修。
- 自主性を引き出せるカリキュラム。
- 知識だけがある人ではなく、講師スキルがある人を。
- もちろん、体系的な知識もなければだめ。
- 質問を最後でしか受け付けないなどは問題外。
- 気づきを待つ覚悟がある講師。

もう一つ大事なこと

# 高い！

- 1日5万～50万円と幅は大きいものの、比較的高い研修費用。
- 高い理由は次のようなもの。
  - 有名な講師（芸能人と同じ理屈）
  - 営業費用の割合が高い（仕事を取るのが仕事）
  - 準備に時間がかかる（会場にいるときだけが仕事ではない）

# 安くするには

もちろん、  
効果がある  
のが大前提

- 有名かどうかだけで選ばない
  - 有名な講師は有名になる理由があるのだが、その理由が講師に向いているかは別問題。
- 研修会社の営業に頼らない
  - お客様が受けたい研修を選べば、講師側はよい研修を安く提供することに集中できる。
- カリキュラムのストックが豊富なところを選ぶ
  - オーダーメイドを基本としている講師なら、カリキュラムの作成に必要以上の時間をかけない。

さて、営業を。

# こんな研修を提供しています

- IT技術系研修
  - 新入社員研修は毎年実施。
  - ヒューマンスキルも学べるので好評。
- コーチング研修
  - 現場で変化を生むコーチング研修を多く実施。
- コミュニケーション研修
  - 話し方だけではなく、聴き方も重視。
- その他
  - チームビルディング、スポーツ指導、ファシリテーション、講師育成、管理職研修など。

数十人規模の長期講師育成を担当できる  
講師は、そう多くありません。

# 安かろう良かろう

- 当社では、基本オーダーメイドの研修です。  
オーダーメイドが基本なので、通常の**研修費用の中にカリキュラム作成費用が含まれています。**
- 当社の費用は講師の人件費です。  
25人程度までは**人数による変更無しで実施**させていただきます。3人でも25人でも同じ料金です。  
(例 20人、1日、コーチング研修 20万円)  
テキスト作成などがあれば実費になります。  
会場費用は実費です。  
空き会議室などをお借りできれば、**もちろん無料**です。  
交通費は実費をお願いすることがあります。

# お問い合わせください

- 当社は講師の会社です。
  - 営業力はからっきしですが、講師スキルには自信があります。  
営業に人をさかないため、営業コストは低いです。

お客様からお問い合わせをいただくことが、当社の営業です。

もちろん、お問い合わせは**無料**です。

ぜひ、**眠くない、効果のある、分かる、安い研修**を実施させてください。



# 問い合わせ方法

- 会社名  
有限会社テクノセンス
- 代表

長谷川貴則

(IT技術歴20年以上、講師歴10年以上、少年スポーツ[ラグビー]指導歴10年以上)



- 問い合わせ先

メール: [hasegawa@technosense.co.jp](mailto:hasegawa@technosense.co.jp)

ホームページ: <http://www.technosense.co.jp/>

# 実績など

- ITメーカー系など新入社員研修を10年以上実施。
- 講師、コーチ育成にも多く関わる。
- 中間管理職向けの研修も多く実施。
- 少年スポーツ指導の実績も豊富。
- 求職者訓練でも高い(就職率90%以上)実績。
- 幅広い年齢層(幼児から定年退職後の方まで)への研修実施経験。
- 日本ファシリテーション協会所属。

最後に、お願いします

# 講師の数に限りがあります

- 当社の講師はこんな講師です。  
学んでいただく分野を理解している。  
受講者に合わせたカリキュラムを作れる。  
効果的な伝え方ができる。  
現場での臨機応変な対応ができる。
- このような講師、というのは残念ながら数が限られます。  
講師の予定が入っているときには、新しい研修はお請けできなくなります。  
早めのお問い合わせをお願いいたします。

ご購入ありがとうございました