

2008年12月14日

「インストラクション研修」参加報告書

報告者 小林

この報告書は研修会の内容をまとめたものです。研修内容と学びの報告が主目的ですが、今後『インストラクション研修 ポイントのまとめ (仮)』を作成し、これと合わせることで、参加者にとって振り返りの資料に、非参加者にとっては学習資料となるようにと作成しています。

1. 企画概要

【日時】2007年12月13日(土) 10:00~17:30

【場所】愛知県青年会館

【対象】PC講座学生スタッフ(及びその候補者)

大学生協担当スタッフ

【目的】①インストラクション(講座)の構築方法を体系的に学びます。

②実際に講座の中で教えるための「表現力の基礎」を学びます。

③ワークショップ, ロールプレイを中心に, 参加者同士で学びあいます。

【テーマ】

[スタッフとして]インストラクションスキルの基礎を体系的にかつ実践的に学ぶ

[大学生として]『一生使える!』プレゼンテーション・スキル(伝える技術)を身に付ける

案内資料及び当日研修テキストより

2. 参加状況

武藤(M1), 小林(B4)が参加しました。他大学を含めた参加状況は表1の通りです。

表1. 研修参加者状況

大学\学年	B1	B2	B3	B4	M1	職員	計
名市大	8	0	0	0	2	1	11
三重大	3	4	0	0	0	1	8
静岡大	5	0	0	0	1	2	8
岐阜大	4	2	0	0	0	1	7
名古屋	0	2	2	1	0	0	5
愛大名古屋	2	2	0	0	0	1	5
名工大	0	0	0	1	1	0	2
愛大	0	0	0	0	0	1	1
計	22	10	2	2	4	7	47

参加者名簿より

3. 研修のながれ (研修テキスト P3 より)

- (1) インストラクション（講座）のゴールを設定する。
 - ① インストラクションにはゴールが必要である
 - ② 受講生ニーズの本質とは何か
 - ③ インストラクションの羅針盤『課題解決シートの書き方』
- (2) インストラクション（講座）の基本構成を理解する。
 - ① 基本構成は『OSDS』
 - ② オープニング（つかみの技術）で講座の品質は決まる
 - ③ コンテンツを構成する『3つの軸』
- (3) 伝わる話の内容と構成をつくる技術「PREP法」&「SDS法」
 - ① スピーチの基本「PREP法」をマスターしよう。
- (4) 信頼感を高める人前での話し方の技術
 - ① 人前での話し方8つのポイント
 - ② 説得力を倍増させる「視線」の使い方
 - ③ ビジュアルプレゼンテーションの基礎（SHOW-SEE-SPEAK）
 - ④ リハーサルの必要性和本番に向けて

4. 学びの報告

研修を通して以下の学びを得ました。

- (1) 講座のゴール設定について
 - ① ゴール設定の必要性を再確認しました。
 - ② 受講生のニーズの本質は「問題解決」「自身の変化」の2種類であると確認しました。
 - ③ 「受講生が抱える課題」→「課題が解決された状態」→「提案・講座内容」と順を追って考えることで、受講生のニーズを実現する方法を学びました。
- (2) 講座の構成について
 - ① 基本はOSDS（Opening, Summary, Detail, Summary）と確認し、講座内で受講生との信頼関係を構築すること、受講の動機付けをすること、次回の講座への動機づけを行うことなどの重要性を学びました。
 - ② 講座内容は「情報提供・知識提供」「操作追従」「実習・ワーク」の3要素から作られることを確認しました。
- (3) プレゼンテーションスキルについて
 - ① 講師のプレゼンスキルの必要性を再確認しました。
 - ② プレゼンスキルの基本はSAC（Speech Skills, Attitude, Contents）と確認しました。
 - ③ プレゼンの構成法として「PREP法」と「SDS法」を体験しました。

- ④ 受講生の方を見て、笑顔を作ってから話すが良いという順番を表す L-S-T (Look Smile Talk) という言葉を学んだ。
 - ⑤ 理想の立ち位置とスクリーンとの関係を学んだ。
 - ⑥ スライドなどを見せ、受講生がみたことを確認してから話す。3S (Show See Speak) 法を学んだ。
- (4) 信頼感を得る方法について
- ① 講師の外見が与える印象の重要性を理解しました。
 - ② 話すときのポイントとして VERBAL (言葉), VISUAL (見た目) の2項目で各4点、計8つのポイントがあることを学びました。
 - ③ 意識して視線を配ることの重要性と難しさを体感しました。
- (5) 本番とリハーサルの進め方について
- ① リハーサルの重要性を再確認しました。
 - ② リハーサルの進め方と注意点を学びました。
 - ③ 受講生からの質問の受け方を学びました。
- (6) その他
- ① 学習の段階には何かを聞き、次の4段階があることを学んだ。
 - 1. 「意識をしないのでできない」
 - 2. 「意識をしてもできない」
 - 3. 「意識すればできる」
 - 4. 「意識しなくてもできる」
 - ② 何を伝えたいのか、何をしたいのか本当の答えを引き出したいときは自らに5回「なぜ？」と問いかけると良いと聞いた。

5. 研修の感想

(1) 小林

身につけたい講師のスキルを紹介されると、「なるほど」とか「言われてみれば確かにそうだ」とかと思ったけれど、同時に「言うは易し、行うは難し」とも感じた。あせらずに、ひとつずつトレーニングを積んでいく必要があるそう。4年生として研修に参加した身として、如何にスタッフにトレーニング機会を与えるかという課題が残った。

講座作成の部分では、普段から漠然と感じていることを体系的に学べてよかった。学んだ内容を進行ステージに分けて自分なりにまとめ、講座作成時の参考資料にしようと思う。

最後に、研修の主目的ではないけれど、講師の森田さんの話し方や態度から「講座の主役は受講生なのだ！」と改めて感じた。この感覚はどうにも忘れがちなので意識して覚えておきたいと思う。

(2) 武藤

今回の講座で自分が学んだ大きなことは、大体3つぐらいあって、まず一つ目は慣れや変な妥協で基本的な事がおろそかになっていることが結構あるということ。講座で扱った内容はどれも基本的なことなので、自分自身は一度は学んできたことであるはず。だが、振り返ってみると実際にはおろそかになっている事が結構あると気づけた。たとえば、アドバイザーは常に受講生に見られているわけで、魅力ある講座をするためにはアドバイザー自身が「信頼される」「魅力ある」存在であること。トレーニングやリハーサルなど事前の準備を惜しむべきではないこと。この講座で何が得られ、何が得られないのかを明確にすること。基本がおろそかになっていないかはいつも気にかけてたい。受講者の時間を（勿論自分たちの時間も）せっかく使うのだから、その時間を最大限充実した物にしようというプロ意識を忘れないように。

二つ目は、この講座で何を成したいか、受講生に何を伝えたいか、全員が自分の思いとして納得して共有することが大事だということ。自分の中で思ってもいないことを言ったり自信のないことを人に教えたりする時、言葉や行動のどこかにその不安がにじみ出てしまう。逆に森田さんが言ったように「本当に伝えたいことを言えている時その人は輝いている」わけで、僕らが納得でき、かつ受講生のニーズにもこたえられるように講座を作りたい。

3つ目は、その受講生のニーズにもこたえられる講座を作ろうとして問題を必要以上に面倒な物に捉えていないかということ。受講者のニーズは大ざっぱに言って「コンプレックスやお悩み解決」と「ステップアップのための投資」の二つしかないわけで、本来は受講生のどういった短所を克服し、どういった長所を伸ばしていきたいかというシンプルな問題として捉えられる。講座とって変に身構えたりせずに、自分たちが受講生だったら何が不安で、どういう事を学びたいのかを考えながら講座を作っていきたい。