

# 「また聞きたい」と思わせる講座の作り方 ～何度も依頼されるナビゲーターになるために～

2013年2月16日(土)

講座企画塾 吉田清彦

## 1. 人が集まる講座の作り方

(1) 「クイズ 直観チラシ比べ」(ミニ版)をしてみよう!(資料1、2を使って)

(2) マーケティング発想をもとう!

「川上発想」から「川下発想へ」

「聞かせたい話」から「聞きたい話」へ(←「切実課題」を考える)

\* 「あふれる情報の中で、取舍選択の基準は、自分にかかわりのある『自分ごと』かどうか。

『他人ごと』では無視されてしまう」(博報堂執行役員エンゲージメントビジネスユニット長・三神正樹さん)(朝日新聞2010年9月13日夕刊「メディア激変」111 「広告はいま」6)

・受講者・参加者の側に立って考える

## 2. 変わる講座のスタイル

(一方的な)講演から、参加型・参加者交流型へ

「教える」から「一緒に考える」へ

## 3. 話の組み立て(構成)

(1) 事前によく計画を練る

タイトルを決める→大筋を考える→資料を準備する→レジユメをつくる→タイムスケジュールをつくる

(2) 最初(導入部)が肝心(「はじめよければ、すべてよし」)

まず最初に、「堅さ」(緊張感・不安感)をとる、「安心感」をもたせる、「来てよかった」と思わせる

聞く気になってもらう(心を開いてもらう)興味をもってもらう

①まくら(話):本筋に入る前に演目に関わりのある小話が語られ、これを「枕」という。これの果たす役割は、小話で笑わせて、本題の前に聴衆をリラックスさせる、本題に関連する話題で聴衆の意識を物語の現場に引きつける、落ちへの伏線を張る、などが挙げられる。(ウィキペディア)

自己紹介、季節の話題、新聞記事など

②アイスブレイキング:会議やセミナーや体験学習でのグループワークなどの前に、初対面の参加者同士の抵抗感をなくすために行うコミュニケーション促進のための3人以上で行うグループワークの総称。少人数でのゲームがよく用いられる。(ウィキペディア)

(3) まとめ&おみやげ

「おわり」にも工夫が必要(「おわりよければ、すべてよし」)

「まとめ」があるほうが理解度・納得度・満足度が増す

#### 4. 話し方・話術

- (1) 楽しく話す
- (2) 熱意を伝える
- (3) 話に説得力をもたせる ①数字を添えて話す(※) ②(視覚的な)資料を提供する  
③自信をもって話す(断定形で話す)

※ 官公庁の統計発表や、民間調査会社のアンケート調査などを利用する  
cf.団塊世代の60歳生存率、生活自立できていない男性の平均余命

- (4) 「キーワード」を盛り込む
- (5) 受講者に質問をする
- (6) 参加者同士で話し合ってもらおう } 聞いた話は忘れる
- (7) 臨機応変(場の雰囲気に合わせる)

#### 5. 日頃のリサーチ(情報の収集/アンテナ感度)

情報の種類 (a)企画のタネとなる情報 (b)講座で参加者に提供する資料や話題として使える情報

- (1) 新聞をよく読む(特集記事、解説記事/社会面、地方欄、小さな記事 etc)
- (2) 週刊誌の広告の見出し
- (3) 売れている(話題になっている)本(新書など)や歌のタイトル
- (4) テレビ ①ニュース番組 ②流行情報番組
- (5) インターネットで調べる ①官公庁の統計など ②電通など民間の各種調査結果③SNS(Social Network Service)上の情報(ミクシー、グリー、フェイスブック、自治体や非営利団体・企業等が運営する地域SNS)

※インターネット検索する場合は、検索キーワードを工夫する  
ほかに、「街(まち)ネタ」、「人ネタ」(勉強会など人のネットワークを通して)  
→メモをとる(パソコンにページを設けて、項目ごとに書き写す)

#### 6. A I D M A の法則で考える魅力的な講座のタイトル

思わず手に取るチラシの秘密

「チラシの手直し before・after 事例」(資料③④⑤⑥)から学ぶ言葉の使い方  
キャッチーな言葉、はやりの言葉、心に響く言葉

#### 7. A I D M A の法則をミニ講座の組み立てにあてはめてみる

#### 8. 「よいナビゲーター」の必要・十分条件

受講者に楽しく聞いてもらい(受講者満足度)、かつ、講座の成果をあげる  
○講師、×講師類型紹介

#### 9. コミュニケーション・カード記入