

* インストラクター勉強会スタートアップセミナー資料

文責：岡田俊一

。セミナーで最も大切なこと：伝えることの重要性

- 何を伝えたかではなく、何が伝わったかが重要。受講生に何を持ち帰ってもらう

かを意識し、逆算して講座を組み立てる。

- 自分の目線から相手を思う目線（愛の目線）に変えることが、伝える上で重要。

- 内容: セミナーの成否は、一方的に情報を伝えるだけでなく、受講者に何が伝わっ

たかにかかっています。自己満足に終わらず、受講生の心に響き、行動変容につなが

るような工夫が必要です。そのためには、自身の視点だけでなく、相手の立場や理解

度を考慮し、言葉選びや構成を練ることが重要となります。

- 解説: 効果的なセミナーは、講師の熱意や知識だけでなく、受講生が内容を理解

し、共感し、実践できるような設計が不可欠です。受講生のニーズを把握し、彼らに

とって価値のある情報を提供することで、満足度を高め、次のステップへと繋げるこ

とができます。

。自分の立ち位置の理解：

- 講座を作る前に、自分のできること、したいこと、できないこと、したくないこ

とを明確にし、出発点を把握する。

- 解説：講座を始めるにあたり、ご自身のスキル、経験、情熱、そして制約を客観的

に把握することが重要です。何を提供できるのか、どのような講座にしたいのかを明

確にすることで、講座の方向性が定まり、自信を持って準備を進めることができま

す。

。セミナー開催の6つのポイント：

・目標・目的の明確化

- 解説：セミナー全体を通して何を達成したいのか、受講生にどのような変化や学

びを得てほしいのかを具体的に設定します。これが講座の軸となり、内容構成や資料

作成の指針となります。曖昧な目標設定は、セミナーの内容が散漫になる原因となり

ます。具体的な目標は、効果測定と今後の改善に繋がります。

・ 講義構成の検討

- 解説: 効果的な学びのため、時間配分を考慮し、導入、本論、まとめといった基本的な構成に加え、飽きさせない工夫や理解を深める演習を検討します。各セクションの時間配分を事前に計画し、スムーズな進行を心がけましょう。

・ アイスブレイクの準備

- 解説: セミナー開始時や休憩後に行う簡単な活動やゲームは、参加者同士の緊張を和らげ、コミュニケーションを円滑にします。場の雰囲気をやかにし、積極的な参加を促す効果があります。セミナーのテーマや参加者の属性に合わせて適切なアクティビティを選択しましょう。

・ 講義資料の用意

- 解説: 講義内容を視覚的にサポートする資料（スライド、配布資料、デモンストレーション用具など）は、受講生の理解度を深める上で重要です。分かりやすさ、見やすさを意識し、情報を整理して提示しましょう。図やイラスト、グラフなどを効果的に使用することも有効です。

・ シミュレーションの実施

- 解説: 本番のセミナーを成功させるため、事前にセミナーの流れを通して練習を行います。時間配分、話し方、資料操作などを確認し、改善点を見つけ出します。予

期せぬトラブルへの対応策を検討したり、自信を持って本番に臨むための精神的な準備をしたりすることができます。

・参加者とのコミュニケーション

- 解説: 質疑応答やグループディスカッションなどを通して、参加者が積極的に関わる機会を作ります。一方的な講義にならないよう、双方向のやり取りを意識することが大切です。質問しやすい雰囲気づくりや、発言しやすいテーマ設定などが重要となります。

○ 受講生とのコミュニケーション: ニーズの把握とエンゲージメント

- 事前の申し込みフォームで参加者の情報を収集し、興味や関心事を把握する。
- 講座中に自己紹介や関心事を聞き、内容に反映させることで、参加者のエンゲージメントを高める。
- 内容: 講座の成功には、受講生との双方向のコミュニケーションが不可欠です。事前のアンケートや自己紹介を通じて、彼らの知識レベル、興味関心、抱える課題などを把握します。講座中には、質問を促したり、意見交換の場を設けたりすることで、受講生の主体的な参加を促し、エンゲージメントを高めます。個々のニーズに応える姿勢が、満足度の向上に繋がります。

- 解説: 一方的な講義では、受講生の関心は薄れがちです。積極的にコミュニケーションを取り、受講生が「自分ごと」として捉えられるような工夫が必要です。質問に丁寧に答えるだけでなく、彼らの経験や意見を引き出すことで、学びの深化と一体感の醸成を図ります。

。ホリスティックヘルス塾の目標：

- ホリスティックな健康観や生き方を紹介し、参加者がホリスティックピープルになる楽しさを感じてもらう。
- すでにホリスティックな考え方をしている自分に気づいてもらう。
- 解説: ホリスティックヘルス塾は、身体、心、精神、そして環境全体を有機的に捉える「ホリスティックな視点」を広めることを目指しています。参加者が自身の持つ可能性に気づき、より調和の取れた生き方を実践できるようになることを支援します。また、既にホリスティックな考え方を持っている参加者に対しては、その気づきを深め、日々の生活の中でより意識的に実践するための具体的な方法を提供することを目指します。

。ホリスティックヘルス塾の構成（講師の独自視点）：

- 表の目標と裏の目標を提示する。
- 新しいものの考え方や視点を取り入れる。
- ホリスティックな全体観（繋がり）を伝える。
- 時間軸と空間軸の概念を取り入れる。
- ライフスパンの多様な考え方を示す。
- エビデンスの限界や解釈について触れる。
- ホリスティック医学を医療哲学として捉える視点を伝える。
- 解説: ホリスティックヘルス塾の講座設計においては、表面的な知識の伝達だけで

なく、参加者の内面的な気づきや価値観の変化を促すことを重視します。多角的な視点を提供することで、参加者が自身の健康や生き方についてより深く考えるきっかけを提供します。

。商品力・集客力・販売力：

- 魅力的なコンテンツ（ヘルス塾のテキスト+個人の付加価値）が商品力の鍵。
- 効果的な集客方法（オンライン、オフライン）を検討する。

- 商品力と集客力を連動させ、講座の成立を目指す。

▪ 解説: 講座を成功させるためには、提供するコンテンツ自体の魅力（商品力）を高めるだけでなく、適切な方法でターゲット層に情報を届け（集客力）、参加を促す（販売力）ための戦略が必要です。これら3つの要素をバランス良く強化することで、持続的な講座運営が可能になります。

。ブランディング：

▪ なぜその講座を選ぶのかという理由付けのために、自身の経験、実績、受講者の声などを積極的に発信する。

▪ プロフィールの書き方として、略歴だけでなく、自身の思いやストーリーを伝えることが重要。

▪ 解説: 数多くの講座が存在する現代において、受講生に選ばれるためには、講師自身の「ブランド」を確立することが重要です。独自のメッセージを発信し、過去の実績や受講生の声、自身の経験に基づいたストーリーなどを共有することで、信頼感と共感を築きます。

。集客のポイント：

- 理想の受講者を具体的にイメージし（ペルソナ）、その人に響くメッセージを考える。

- マーケティングの3M（マーケット、メッセージ、メディア）を意識する。

- メリット（商品の特徴）だけでなく、ベネフィット（講座を受けることで得られる良い結果）を明確に伝える。

- チラシやホームページ作成時には、3つのNOT（見ない、信じない、行動しない）を克服する工夫をする。

- AIDMA、AISAS、ASIASの法則を参考に、集客から行動、シェアまでの流れを意識する。

- 受講生が集まらない5つの壁（見ない、信用しない、関心持たない、行動しない、得られるものと失うもの）を理解し、対策を講じる。

- 解説：効果的な集客のためには、理想の受講生像（ペルソナ）を描き、彼らが求める情報、興味を持つ媒体、行動を促すメッセージを戦略的に設計します。心理的な障壁を理解し、それを取り除く工夫も重要です。集客から口コミまでの流れを意識した戦略が鍵となります。

。その他：

- 情報は常にアップデートする。
- 時間配分を意識する。
- 自分の特徴や特技を活かす。
- ホリスティックの言葉が馴染み薄い場合の伝え方を工夫する。
- 場（空間）の視点について、帯津先生のことを参考に理解を深める。
- 講師自身が癒されていることが、良い場の形成につながる。
- エビングハウスの忘却曲線に基づき、繰り返し伝えることの重要性を認識する。
- アクティブラーニングを取り入れ、受講生の定着率を高める工夫をする（例：学んだことを誰かに話す）。
- 解説：質の高いセミナーを提供するためには、常に最新情報を学び、時間管理を徹底し、自身の個性を活かすことが重要です。ホリスティックという言葉の理解を助ける工夫や、学習効果を高める手法も取り入れましょう。講師自身の状態も、受講生に良い影響を与えます。