



体験型研修 一覧

2019/03/10

株式会社遭遇設計

<https://so-guu.com>



「体験型ツール研修」の一覧



遭遇設計

- ・ メンタルヘルス研修
- ・ 心理的安全性 研修 / チームビルディング研修
- ・ コミュニケーション研修 (受信: ヒアリング)
- ・ コミュニケーション研修 (発信: 振る舞い)
- ・ 部下育成 研修 (1on1、フィードバックスキル)
- ・ 自律型人材 研修
- ・ 発想力研修 / 新商品開発 研修
- ・ 新規事業開発 研修 / リーンスタートアップ 研修
- ・ 営業研修 (販売・接客)
- ・ 営業研修 (交渉・Win-Win・アライアンス)
- ・ リフレクション研修 (組織学習)
- ・ STEAMマインド啓発研修
- ・ 生産性向上 (メタ認知) 研修
- ・ 就職活動研修 [主に学生向け/企業での活用: 採用イベント集客]
- ・ 採用力研修 [主に就転職者向け/企業での活用: 採用イベント集客]

本研修は、「従業員の精神衛生＝企業利益の向上」という認識のもと、下記3点を通じて**精神衛生向上による企業利益の向上を目指します。**

1. 人材流出防止による採用費や育成費のコストカット
2. メンタルヘルスなどの労務管理での訴訟リスクの低減
3. 情報共有の徹底による生産性を向上

実績

研修後のアンケートで、自分には無理だと思っていたが、「**対処できるようになった**」と回答された方が**約60～70%**。
70%は少ないように感じるかもしれませんが、これはあくまでも、「**学べた(理解した)**」ではなく「**出来る**」と回答した方の数字です。



ワークショップツール 「ウツ会議」



対象・応用シーン

- ・管理者、新任管理者、新入社員、人事など
- ・組織開発、新体制づくり、組織力向上、組織文化改革などに。

概要

ゴール	・メンタル不調の全体像 / ・組織ケアの全体像 / ・具体的なケア行動 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。(3.5時間)
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回30万円～(3人～24人) ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬眞之介(人材育成コンサル)、宮原直孝(元うつ病患者) 柴橋学(産業カウンセラー)、鏡元(臨床心理士)、 小野田純二(キャリアコンサルタント)
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日以内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. メンタル不調とは? ・うつ病とは? ・精神的衛生のリスクとは?
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム 1ラウンド目 ・学習確認クイズ ・ゲーム 2ラウンド目
講義	3. 組織ケアの実行方法 ・メンタルヘルスへの動機づけ・意味付け ・具体的な相談行動やネットワークの把握 ・リスクある発言の促し方 ・質疑応答

心理的安全性 研修 / チームビルディング研修

Google の生産性の高いチームの要素を発見した「**アリストテレスプロジェクト**」では、**心理的安全性の高いチームの生産性が一番高かった**という結論が出ております。

しかし、多くの方が誤解しがちですが、安心安全な場を作れば生産性が高くなるという話ではありません。またアメリカでなされた調査なので、日本の組織に入れる場合はそのローカライズが必要です。

この**心理的安全性とは何か?**
それを生み出すためには**どんな事が必要か?**
それを**生産性に結びつけるには**どうすればいいのか?

全体像とそのために必要な能力を、実践的に効率よく学んで頂きます。

ワークショップツール 「ウツ会議」「ヒーローインタビュー」



対象・応用シーン

- ・管理者、新任管理者、新入社員、人事など
- ・組織開発、新体制づくり、組織力向上、組織文化改革などに。

概要

ゴール	・チームビルディング / ・組織力 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。(3.5時間)
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回30万円～(4人～24人) ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬眞之介(人材育成コンサル)、柴橋学(組織改善コンサルタント)
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日以内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. チームとは? ・チームビルディングとは? ・心理的安全性とは?
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム 1ラウンド目 ・学習確認クイズ ・ゲーム 2ラウンド目
講義	3. 心理的安全性の高め方 ・心理的安全性の詳細を解説 ・現状の把握 ・リスクある発言の促し方
ワークショップ & ロールプレイ	4. 実践 ・コミュニケーション訓練 ・講師の講評 ・質疑応答

コミュニケーション研修(受信:ヒアリング)



受信側としてのコミュニケーション。
ヒアリングの実践トレーニングを行います。

- ヒアリングとは、具体的に下記のようなことを行います。
- 相手の言葉以上に**相手の望みを理解**する。
 - 相手と自分の**言葉の使い方**の差を気づく。
 - わからないことを「わからない」と不快にさせないように訊く。
 - 分野/仕事/年代の違う人達、
それぞれに合わせたコミュニケーションをする。

コミュニケーション能力と言うと、ついつい発信側だけが、フォーカスを浴びがちです。
しかし、**コミュニケーションは双方向**。

受信側の能力を高めることで、コミュニケーションそのものの質も上がります。また発信側（プレゼン、演説、報告 etc..）が苦手な方でも、実行しやすいです。

ワークショップツール 「ヒーローインタビュー」



対象者

- コミュニケーション能力を身につけたい方
- ヒアリング能力（傾聴）を身につけたい方
- カウンセリング的コミュニケーションを身につけたい方

例えば
・接客業（ホテルマン/飲食店など） ・営業マン ・UXデザイナー
・役職者/管理職などリーダー ・ライター/インタビュアー/記者
・コールセンター ・スタマーサービス ・講師業 ・調査員 ・メーカー

概要	
ゴール	・ヒアリング力 / ・インタビュー力 / ・コミュニケーション能力 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。（3時間）
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～（3人～24人） ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬真之介（人材育成コンサル）
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日以内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. コミュニケーションとは？ ・コミュニケーションの図式モデル（シャノンとウィーバーなど） ・ヒアリングとその活用方法
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム 2ラウンド ・講師からの講評 ・記録からコミュニケーションの得意不得意を把握
講義	3. コミュニケーション力のブラッシュアップ方法 ・ヒアリングの手法 ・講師の見本 ・質疑応答

コミュニケーション研修(発信:振る舞い)



発信側としてのコミュニケーション。
振る舞いやライブトークの実践トレーニングを行います。

具体的に下記のようなことを行います。

- ・自分の意図通りの印象を相手に与える。
- ・他者の振る舞いからどんな印象を与えたいのかを見抜く。
- ・ものやサービスの魅力を伝える。
- ・相手の反応を見ながら伝える内容や振る舞いをその場で変更する。

ワークショップツール 「魔王」 「あなたに売れないものはない」など



対象者

- コミュニケーション能力を身につけたい方
- 発信能力（印象づけ/トーク）を身につけたい方
- 他者に喜ばれるコミュニケーション（トークや話）をしたい方

例えば
・接客業（ホテルマン/飲食店など） ・営業マン
・役職者・管理職などリーダー ・セミナーの司会業
・インストラクター / アトラクション施設の案内人
・コールセンター / カスタマーサービス ・教職 / 講師業

概要	
ゴール	・ヒアリング力 / ・インタビュー力 / ・コミュニケーション能力 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。（3時間）
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～（3人～24人） ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬真之介（人材育成コンサル）
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日以内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. コミュニケーションとは？ ・コミュニケーションの図式モデル（シャノンとウィーバーなど）
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム「魔王」 2ラウンド ・講師からの講評 ・記録からコミュニケーションの得意不得意を把握
講義	3. コミュニケーション力のブラッシュアップ方法 ・メラビアンの法則 ・振る舞いの実践トレーニング ・質疑応答

部下育成(1on1)研修

カウンセリングの実践練習を通じて、カウンセリングに必要な【相手の立場にたって】考える・話す・質問するを深めます。

相手と組織が活きるような
よりの確な問いかけを、よりふさわしい助言を、
適切なタイミングで、
短い時間の中で選択し実行します。

コミュニケーションのバリエーションを増やしたい方、
育成のためのコミュニケーションを学びたい方におすすめします。

ワークショップツール 「カウンセリングの極意」(東京大学共同開発)



対象者

- 部下育成力を身につけたい方
- カウンセリング的なコミュニケーションを身につけたい方
- チームと部下を活かすリーダーを目指す方

例えば

- ・部長、経営陣などの組織を率いる方
- ・リーダー、課長などチームを率いる方
- ・先生/講師/コーチなど人の育成に関わる方

概要

ゴール	・カウンセリング / ・1on1 / ・組織能力 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。(3時間)
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～(3人～24人) ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬真之介(人材育成コンサル)
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日以内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. 組織能力と部下育成とは? ・組織の力は何によって規定されるか? ・業績の上がるチームとは?
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム「カウンセリングの極意」1ラウンド ・講師からの講評 ・記録から得意不得意を把握し、改善点を見出す
講義	3. 1on1のブラッシュアップ ・カウンセリングの技法(自動思考と認知行動療法) ・心理的安全性とその確保 ・自己開示とアドラー ・質疑応答

自律型人材 研修

ビジネスマンとして**主体性をもって働く**ための理論
「**ジョブ・クラフティング**」を活用する実践トレーニングを行います。

具体的に下記のようなことを行います。

- ・仕事における工夫「ジョブ・クラフティング」を知る。
- ・ケースに沿ってどんな工夫を行うべきかマッチング力を鍛える。
- ・個別具体ケースに対応するためのアレンジ力を発揮する。
- ・どんな工夫をすべきかの精査と判断基準を養う。

ワークショップツール 「わくわく・ジョブクラフティング」 (東京大学共同開発) など



対象者

- 自律型人材を目指す方
- 生き生きと仕事をしたい方
- 仕事を自分ごとにして働きたい方
- 周辺環境や他人に依存しないで仕事やキャリアを積みたい方

例えば(全業種・全職種に当てはまりますが、特に)

- ・学生、内定者、新社会人、新入社員
- ・退職予定社/配置換え予定者
- ・新規事業開発など社内から理解されにくい部署の方
- ・メンバーの育成を行う人事・役職者・管理職・経営者などリーダー

概要

ゴール	・自律型人材 / ・ジョブ・クラフティング / ・マッチング力とアレンジ力 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。(3時間)
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～(3人～24人) ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬真之介(人材育成コンサル)
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日以内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. 自律型人材とは? ・メリットと意義 ・ジョブ・クラフティング ・ジョブ・クラフティングにおける3つの工夫
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム「わくわく・ジョブクラフティング」1回目 ・講師からの講評 ・ゲーム「わくわく・ジョブクラフティング」2回目
講義 & ワーク	3. 自律のブラッシュアップ ・自律とは何か? ・ワーク「日常で使える工夫」の検討と宣言 ・質疑応答

発想力研修 / 新商品開発研修



商品開発・新規事業開発における**発散思考が出来る事**を目指します。

具体的に下記のようなことを行います。

- ・アイデアを出し続ける。(量を出す。)
- ・アイデアを出すための**様々な切り口を持つ**。
- ・アイデアを出し続けるためのフレームを身につける。
- ・発想の**フレーム自体を開発**する。

商品やサービスのほとんどが定番化(数十年購入される)しません。そのため、商品開発力は中長期的な商品力に直結します。サービスの陳腐化を防ぎ、トレンドに乗り遅れることなく、売上の源泉となります。

創造力やクリエイティビティを支える基礎的な能力が発想力です。**仮説づくりやPDCAなど、商品開発に限らない多くの場面で使える汎用性の高い基礎的な能力**として身につけていただきます。

ワークショップツール 「地方想生」



対象者

- 発想力を身につけたい方
- 商品開発や新規事業に関わる方
- 新しい商品やサービスを生み出したい方

例えば

- ・商品開発者 ・新規事業担当者 ・マーケティング
- ・起業家、フリーランス ・研究者 ・調査員
- ・役職者・管理職・経営者などリーダー

概要	
ゴール	・発想 / ・発想を生むためのフレーム開発力 / ・持続的な発想力 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。(3時間)
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～(3人～24人) ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬眞之介(人材育成コンサル)
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. 発想とは？ ・商品開発における発想の役割と意味 ・発想とはなにか？ ・発想を促進し・発想力を鍛えるには？
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム 1ラウンド目 ・講師からの講評+アドバイス ・ゲーム 2ラウンド目
講義	3. 強制発想のフレーム開発 ・フレームを使って発想(抽象化と具体化など) ・フレーム自体の開発 ・質疑応答

新規事業開発 研修 / リンスタートアップ研修



新規事業開発の全体観をシリアルアントレプレナー(連続起業家)のノウハウから学び、外部内部に関わらず課題対応が出来る事を目指します。

具体的に下記のようなことを行います。

- ・新規事業開発全体の流れを体感する。
- ・事業開発における**リスクを腹落ち**する。
- ・リスクに対応した行動が出来る。
- ・新規事業開発の大事なポイントを押さえる。

商品やサービスのほとんどが定番化(数十年購入される)しないそうです。そのため、新規事業開発は中長期的な企業の力に直結します。多くのリスクを正しく知り、その上で**リスクに立ち向かう力**を養います。

ワークショップツール 「Let's Play Innovation」など



対象者

- 事業開発を行いたい方
- 商品開発や新規事業に関わる方
- 新しい商品やサービスを生み出したい方

例えば

- ・新規事業担当者、イントレプレナー / ・起業家、フリーランス
- ・経営者 / ・商品開発者 / ・VC、投資関係、融資関係のスタッフ
- ・役職者・管理職・経営者などリーダー

概要	
ゴール	・新規事業開発の全体像 / ・リスク対応 / ・連続起業家の力 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。(3時間)
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～(3人～24人) ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬眞之介(人材育成コンサル)
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. 新規事業開発とは？ ・新規事業開発の難点・ボトルネックは？ ・どうやってボトルネックをこえるか？ ・新規事業開発を守り、持続させるには。
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム「Let's Play Innovation」 1ラウンド ・講師からの講評 ・ゲーム「Let's Play Innovation」 2ラウンド
講義	3. 新規事業開発力の育成 ・連続起業家(シリアルアントレプレナー)の共通点 ・自社におけるリスクとは？ ・質疑応答

営業研修（販売・接客）



営業マン・販売マンとして、お客さんに合わせて、**喜ばれるサービスを提案**出来る事を目指します。

具体的に下記のようなことを行います。

- ・サービスや商品を魅力的に語れる。
- ・サービスや商品を語るボキャブラリーを増やす。
- ・サービスや商品を自然に話せるようにする。
- ・お客の反応を見て、言う内容や振る舞いを変更する。

営業力はビジネスにおいて利益を獲得する非常に重要な行為です。会社を支える能力の向上としてお役立て下さい。

ワークショップツール

「あなたに売れないものはない」「魔王」など



対象・応用シーン

- 営業力・販売力・交渉力を身につけたい方
- 営業力を一段レベルアップさせたい方
- お客さんに無理強いはなく、喜ばれる営業や販売をしたい方

例えば

- ・営業マン ・販売マン ・接客業（ホテルマン／飲食店など）
- ・社内営業や折衝が必要な方（バックオフィス／行政マン含む）
- ・ファシリテーター / 司会業 ・役職者・管理職・経営者などリーダー

概要

ゴール	・売り込みトーク力 / ・交渉力 / ・コミュニケーション能力 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。（3時間）
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～（3人～24人） ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬真之介（人材育成コンサル）、 シュッファーすずみ（実演販売士）
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. 営業とは？ ・現状の把握
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム 1ラウンド目 ・講師からの講評 ・記録から営業の得意不得意を把握 ・売り込みトークの構築 ・ゲーム 2ラウンド目
講義	3. 購入とは？ ・消費者の立場になる ・捨てるべき候補を見極める ・刺すべき候補を見極める

営業研修（交渉・Win-Win・アライアンス）



営業マン・販売マンとして、お客さんに合わせて、喜ばれるサービスを提案しつつ、**タフな交渉が出来る事**を目指します。

具体的に下記のようなことを行います。

- ・お客のニーズを把握する。
- ・お客の反応を見て、トーク内容や振る舞いを変更する。
- ・相手のニーズも自身のニーズも満たす**Win-Winの構築**。
- ・言いづらいことを言う。

BtoBの営業や、利害関係者が多いプロジェクトでは交渉が必要になります。

しかし、その機会は実践でないとなかなか得られません。この研修では本番さながらの交渉を再現し、営業に効果的な交渉のトレーニングを行います。

概要

ゴール	・交渉力 / ・スピード力 / ・コミュニケーション能力 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。（3時間）
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～（3人～24人） ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬真之介
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. 交渉とは ・二種類の交渉 ・ポイント
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム 1ラウンド ・プレイの振り返り ・講師からの講評 ・ゲーム 2ラウンド
講義	3. 交渉力を上げるための方法 ・自社サービス、自身の振り返り ・講師の見本 ・質疑応答

ワークショップツール 「タイヤ転がし」

対象・応用シーン

- 交渉力・営業力を身につけたい方
- 営業力を一段レベルアップさせたい方
- お客さんに無理強いはなく、喜ばれる営業や販売をしたい方

例えば

- ・営業マン ・販売マン
- ・接客業（ホテルマン／飲食店など）
- ・社内営業や折衝が必要な方（バックオフィス／行政マン／新規事業者を含む）
- ・ファシリテーター
- ・役職者・管理職・経営者などリーダー

情報分析、障害対応、タフコミュニケーションなどの研修に活用可能



組織学習（リフレクション）研修

変化の激しい今の時代に注目されるリフレクション。
これを効果的に実行し、**自己変革のみならず、他者のリフレクションも支援**出来る事を目指します。

具体的に下記のようなことを行います。

- ・自身に対して振り返りを行う。
- ・自身に対して適切な対話を行う。
- ・他者の振り返りに対して、考えるべき切り口を提示する。
- ・他者の振り返りに対し、適切な距離感でのフィードバックを出す。

ワークショップツール 「リフレクションカード」 「ヒーローインタビュー」など



対象者

- 内省を身につけたい方
- 自己学習の力を身に付けたい方
- 他者の育成に関わる方
- 組織変革などに携わる方

例えば

- ・自身の内観を深めたい方 ・キャリアデザインを行いたい方
- ・育成担当者 ・役職者/管理職/経営者など部下を持つリーダー
- ・支援職についている方 (カウンセラー、コーチ、メンター、コンサルタント)
- ・フリーランス ・起業家

概要	
ゴール	・リフレクション（内省） / ・フィードバック / ・組織学習 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。（3時間）
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～（3人～24人） ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬眞之介（人材育成コンサル）
報告	研修 1 回毎に参加者アンケートを行います。 数日以内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. 組織学習とは？ リフレクションとは？ ・組織学習が求められる理由とそのメリット ・リフレクションのメリット
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ワーク「リフレクションカード」 1 ラウンド ・講師からの講評 ・ワーク「リフレクションカード」 + 2 ターン
講義	3. リフレクション能力のブラッシュアップ ・ダブルループ学習 ・ジョハリの窓 ・質疑応答

STEAMマインド啓発研修

新社会人基礎力に必須のIT・デジタルスキルと実務で試行し応用し
チームに貢献する力を持続的に高める必要性を啓発する

具体的に下記のようなことを行います

- ・STEAM教材（MESH又はichigojam）を活用した集団ワーク
ショップを体感する
- ・特定の誰かのニーズ（ジョブ）を想定してソリューションを行う
- ・自らのデジタルスキルと他者と関わる力を見直し、啓発ポイントを明確にする

ワークショップツール 「MESH」又は「ichigojam」



対象者・応用シーン

- 開発/製造/営業/管理などの
部門間をまたいだプロジェクトチームのチームビルディング
- ITリテラシー開発の自己効力感向上
- 組織の全体最適を重視するものづくり関連企業のカルチャー改善
- リカレント教育の推進前のマインドセット

概要	
ゴール	・IOT制作体験又はソフトウェアの制作過程を通じて、デジタルスキルと職場で 推進するための能力開発を含む実践計画を立案する。
形式	集合研修。（6時間×2日間）
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	2日間 80万円～（6人～18人）+個人コメント@1万円（1名） ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬眞之介（人材育成コンサル）、 遠藤 秀信（STEAM+H人材育成コンサル）
報告	実践計画を集計し、キャリア開発計画に関する個人コメントを作成 します。

基本プログラム

形式	内容
基調講義	1. デジタルスキルとInnovation ・リカレント教育とは ・体験学習と自己効力感
ワークショップ	2. STEAM教材の体感（3～8名でチーム実習） ・取り扱い方法のデモ実習 ・基本操作マニュアルの提示 ・役割分担と実習 ・振り返り、 ・特定の誰かのニーズ（ジョブ）をソリューションする ・発表会と相互評価（コンテンツ面、プロセス面）
振り返り	3. 日常業務への落とし込み ・職場で何が出来そうか？を踏まえた実践計画の策定

ビジネスマンとして
自ら生産性の向上させる実践トレーニングを行います。

具体的に下記のようなことを行います。

- ・メタ認知を發揮して、仕事のやり方を変える。
- ・自分のことを客観視する。
- ・ものやサービスの魅力を伝える。
- ・相手の反応を見ながら伝える内容や振る舞いをその場で変更する。

ワークショップツール 「バシリの流儀」「ザ・タイヤ転がし」 「わくわく・ジョブクラフティング」など



対象者

- 生産性の向上力を身につけたい方
- メタ認知を身につけたい方
- 仕事に対する主体性を身につけたい方

具体的には
・生産性の向上を必要とする“全業種”“全職種”
・働き方改革を進めたい・活用したい方
・時間あたりの単価を高めたい方（フリーランスもサラリーマンも含む）
・仕事の新しいやり方を定着させたい方

概要	
ゴール	・生産性とその向上 / ・メタ認知 / ・自分の仕事スタイル これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。(3時間)
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回20万円～(3人～24人) ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	広瀬眞之介(人材育成コンサル)
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日以内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. 生産性とは？ ・生産性の定義 ・生産性向上の意義やメリット
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム「バシリの流儀」 2ラウンド ・講師からの講評 ・ゲーム「わくわく・ジョブクラフティング」から、改善を考える ・発表
講義	3. メタ認知を活用した生産性向上力の鍛え方 ・自身の仕事のスタイルは？ ・メタ認知とは？ ・質疑応答

就職活動研修[主に学生向け]／企業での活用:採用イベント集客遭遇設計

初めて社会人になる学生・就活生向けに、**就職活動の全体像**を理解し、**キャリアの積み方の体験**を行います。

(※企業が使う際には、**採用イベント**に併用して開催し、学生にメリットの高い採用イベントにすることで**集客効果**として活用出来ます。)

研修では、具体的に下記のようなことを行います。

- ・就職活動の全体像を体験する。
- ・就職活動において絶対にやってはいけない事は何かを体感する。
- ・キャリアの積み方の理解する。

ワークショップツール 「就カツ！」など



対象者

- 就職活動で成果を出したい方
- 就職活動で不安な方
- 就職活動のイメージがつかない方
- 若手社会人のキャリアデザインを理解したい方

例えば
・学生(院生、大学生、高校生、中学生)
・学生の気持ちを知りたい方(親、雇用者、人事など)

概要	
ゴール	・就職活動とは？ / ・就職活動のコツ / ・若手のキャリアデザイン これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。(3時間)
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回15万円～(3人～24人) ※学校関係に割引プランあり ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	小野田順二(キャリアカウンセラー) 広瀬眞之介(人材育成コンサル)
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日以内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. 就職活動とは？ ・全体像や近年の傾向 ・就職活動で行う具体的な事 ・よくある失敗例
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム「就カツ！」 1ラウンド目 ・講師からの講評・振り返り ・ゲーム「就カツ！」 2ラウンド目
講義	3. 就職活動の実践へ ・まとめ ・これからすべき事の検討とその宣誓 ・質疑応答

採用力研修 [主に就転職者向け/企業での活用:採用イベント集客型] 設計

採用活動の模擬体験を通じて、雇う側・雇われる側の双方の状態を体感し、採用活動や就職活動に活かす**体感研修**を行います。

(※企業が使う際には、**採用イベント**に併用して開催し、学生にメリットの高い採用イベントにすることで**集客効果**として活用出来ます。)

具体的に下記のようなことを行います。

- ・望むメンバーを揃えるための人材要件の選定。
- ・どのような応募を出せば反応があるか検討。
- ・応募者の採用可否を判断。

ワークショップツール 「アイドルマッチング」など



対象者

- 就職活動で成果を出したい方
- 就職活動で不安な方
- 就職活動のイメージがつかない方
- 若手社会人のキャリアデザインを理解したい方

例えば

- ・学生（院生、大学生、高校生、中学生）
- ・学生の気持ちを知りたい方（親、雇用者、人事など）

概要

ゴール	・採用活動 / ・被雇用者の見られ方 / ・採用マーケット全体像 これらが何かを知り、その向上方法を理解する。
形式	集合研修。(3時間)
場所	貴社指定の場所に参ります。
費用	1回15万円～(3人～24人) ※学校関係に割引プランあり ※遠距離移動、宿泊が伴う場合は別途ご負担願います。
講師	小野田純二(キャリアカウンセラー) 広瀬真之介(人材育成コンサル)
報告	研修 1回毎に参加者アンケートを行います。 数日内に簡易報告をします。

基本プログラム

形式	内容
講義	1. 採用活動とは? ・採用活動の全体像 ・採用マーケットの全体像
ワークショップ & ロールプレイ	2. 実践 ・ゲーム「アイドルマッチング」 1ラウンド目 ・講師からの講評 ・記録から採用担当者の心情を把握 ・ゲーム「アイドルマッチング」 2ラウンド目
講義 & ワーク	3. 採用力のブラッシュアップ方法 ・自社の(自身の)事情から振り返り ・具体的なアクションプランの策定 ・質疑応答

講師紹介(一部)



実務・実生活で使える学びが得意。
体験ツール研修「ウツ会議」は**参加者の70%**
がうつ病に対処可能に。
専門学校のゼミでは**約90%**が**正社員就職**。

広瀬真之介 (講師/産業カウンセラー/ゲーム作家)
担当: 全研修 / 研修のカスタマイズ・開発



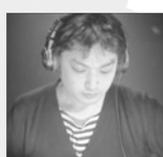
組織が本来持っている「力」を見つけ出し、
よりよい組織へと改善していくためのコンサル
ティングを行う。日本TOC推進協議会/森
田療法学会に所属。

柴橋学 (講師/コンサルタント/産業カウンセラー)
担当: 心理的安全性 / コミュニケーション(受信) /
メンタルヘルス / その他



20年にわたり**職業訓練指導員**として人材育成に
従事。偏差値30台の人材を納税者にするミッ
ションと向き合う。現在は、人材育成講師、
キャリアコンサルタント、ゲーム開発者。

小野田純二 (講師/キャリアカウンセラー/ゲーム作家)
担当: 就活生研修 / メンタルヘルス / その他



臨床心理士として**年間数百件のカウンセリング**を行
い、メンタル不調者の回復に努める。キャリアカウ
ンセラーでもあり、同時に**キャリアデザイン**のサ
ポートも行う。

鏡元 (臨床心理士/キャリアカウンセラー)
担当: メンタルヘルス研修全般



ビジネスコンサルタント。
企業向け**研修・組織開発**が得意。**開発・研究・製
造・ICT関係のクライアント**が多い。場合によっ
て商品開発そのものも手を使ってサポートする。

遠藤 秀信 (コンサルタント/講師・研修開発者)
担当: 新規事業 / コミュニケーション(受信) /
STEAMマインド啓発研修 / その他



「創造的なコラボレーション」の新たな姿と意
味を探る。共著に『ダイアログ 対話する組
織』『**企業内人材育成入門**』『**越境する対話
と学び**』など。

長岡健 (法政大学 経営学部 経営組織論 教授)
担当: 研修/研修ツールの監修

① 研修ゲームの代理販売制度&ファシリテーター育成 (toB)

プラン	Start	Regular	Professional	Maximum
おすすめ	1種のゲーム研修を行えるようにしたい	4種のゲーム研修を行えるようにしたい	12種のゲーム研修を行えるようにしたい。研修はたくさん行う。都度購入は面倒なので一括で予算化したい。	NHK出演や東大推薦のゲーム研修も含め、あらゆるゲーム研修を複数人が行えるようにしたい。研修はたくさん行う。都度購入は面倒なので一括で予算化したい。
料金 (月当たり)	¥10,000	¥25,000	¥50,000	¥100,000
アカウント数	1人	1人	1人	3人
ゲーム種類	1種	4種	12種	全て (13種)
一つのゲームを一人が扱えるようにするのに必要な年額費用 (ゲーム毎)	¥120,000	¥75,000	¥50,000	¥25,000
1on1訓練	1回	3回	6回	12回 (全員の合計)
研修用資料	pdf	pdf	pptx	pptx
営業用資料	×			
卸売	×	最大85%	最大75%	最大70%
レンタル 20人分	¥35,000	¥30,000	無料チケット1枚付 追加 ¥25,000	無料チケット2枚付 追加 ¥20,000

2019年3月現在

学校関係・NPO関係への割引制度あり

遭遇設計による「体験型研修」の特徴



遭遇設計

従来のセミナー型研修

- ・ 知識提供中心
- ・ 「わかる」で止まりやすい。「出来る」とは限らない。

体験型研修 (Experiential Learning)

- ・ 「わかる」ではなく「出来る」ようになる
- ・ 参加者が**全体的に**動き拒否反応が少ない
- ・ 実践に近いが**失敗のリスクがない**

従来の体験型研修

- ・ ワークショップ、ロールプレイなど
- ・ 講師が必須。
- ・ 講師の力量に依存する。

オリジナル開発した

「研修ゲーム／ツール」を活用

- ・ マニュアルでは難しく・OJTでも時間がかかる**暗黙知 (=ベテランの経験・カン)**の伝承が可能
- ・ **講師なしで体験型研修を実現**





KSAの育て方



育成する内容によって
必要な比率が変わる

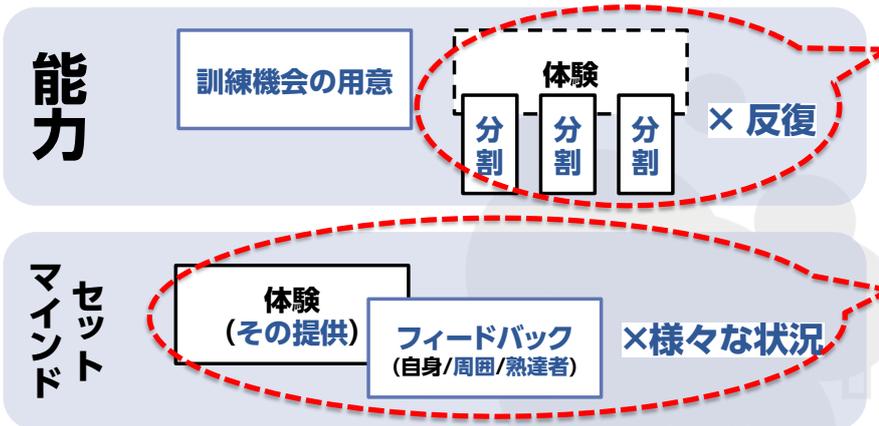


スキルの育成・マインドセットの醸成



体験型研修の使い所

2種類の体験 (Mix型も)



訓練としての体験

何度も繰り返し熟練度を
上げ能力を身につける。
(例: 坂道発進のみ / クランクのみ)



前提としての体験

実践へのフィードバックを
与えて心構えを醸成する。
(例: VRでの飛び出し事故体験
から安全の大切さをfeedback)



マインドセット (心構え) の育成解説



ワークで体験を再現し、
ソフトスキルの育成が可能。

その他メリット

- ・上司のOJT時間を減らす。
- ・OJT中に適切な体験を起こす手間の削減。
- ・担当者の育成時間を減らせる。

最後までご覧頂き、ありがとうございました。

体験型ツール研修や開発は、手にとったり、やってみないとわかりにくいので、

「説明+お試し体験」は**無料**です。ご希望の方・詳細を確認されたい方は、下記連絡先までお気軽にお問合せ下さい。

説明+お試し体験の内容(1~2h)

- 目的と要件の確認。
 - ツールと研修の体験。(実プレイ)
 - 研修の詳細や流れの説明。
- ※ 場所は関東内。遠方時は要交通費。



社名	株式会社 遭遇設計 (Encounter-design. Co., Ltd.)
設立	2011年
取引実績	三井不動産株式会社、コニカミノルタ株式会社、株式会社文祥堂 東京大学、株式会社アドバンテッジリスクマネジメント etc.
連絡先	Mail : info@so-guu.com Tel : 03-4400-2201
代表	広瀬眞之介 (1982年生/デジタルハリウッド大学大学院修了)

実績の一部ご紹介

研修実績

- 三井不動産 株式会社
- コニカミノルタ 株式会社
- 株式会社 ホンダテクノフォート
- 株式会社 文祥堂
- 社団法人 日本経済団体連合会
- 茨城県 下妻市
- 滋賀県 大津市
- 東京都 豊島区
- その他 多数



上場企業の研修をボードゲーム化

講演実績

- 東京大学
- 慶応大学
- 法政大学
- 東京都 大田区
- アサヒグループHD 株式会社
- 株式会社 デンソー



NHKおはよう日本 紹介

メディア掲載

- NHK おはよう日本
- 日経ムック
- 産経新聞



東京大学での講演

共同開発/共同研究実績

- 東京大学 川上研究室
- アドバンテッジリスクマネジメント株式会社(一部上場)



日経ムック 掲載