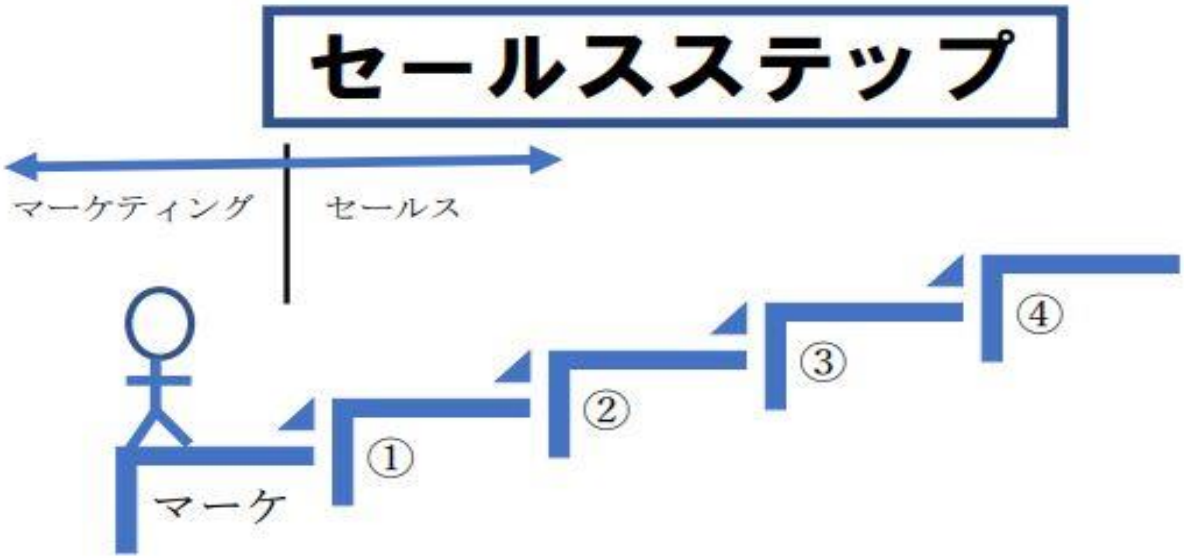
ゲーム型・クイズ型研修
実施方法勉強会



＊上記のステップは実際には順番が前後することがあります

①複数回会う

ザイアンス（単純接触）効果、面談・手紙・メール。ニーズやお困りごとの把握。

②ギブアンドギブ

返報性の法則を働かせる。まずは自分からギブアンドギブしないと始まらない

企業の定番のニーズ・お困りごとは**①お金の問題**（キャッシュフロー・融資・資金繰等）か**②人の問題**（人財育成・人事トラブル）

③信頼貯金が貯まる（返報性の法則・ザイアンス効果）

「何を言うかより誰が言うか」「この人が言うなら聞いてみよう」

無理に押すと信頼貯金が減るので焦らないこと

④契約もしくは紹介依頼

・お客様のニーズ・お困りごとにマッチするサービスを提供できる場合

→フロント契約→満足・信頼貯金増→バックエンド契約の順番でご提案

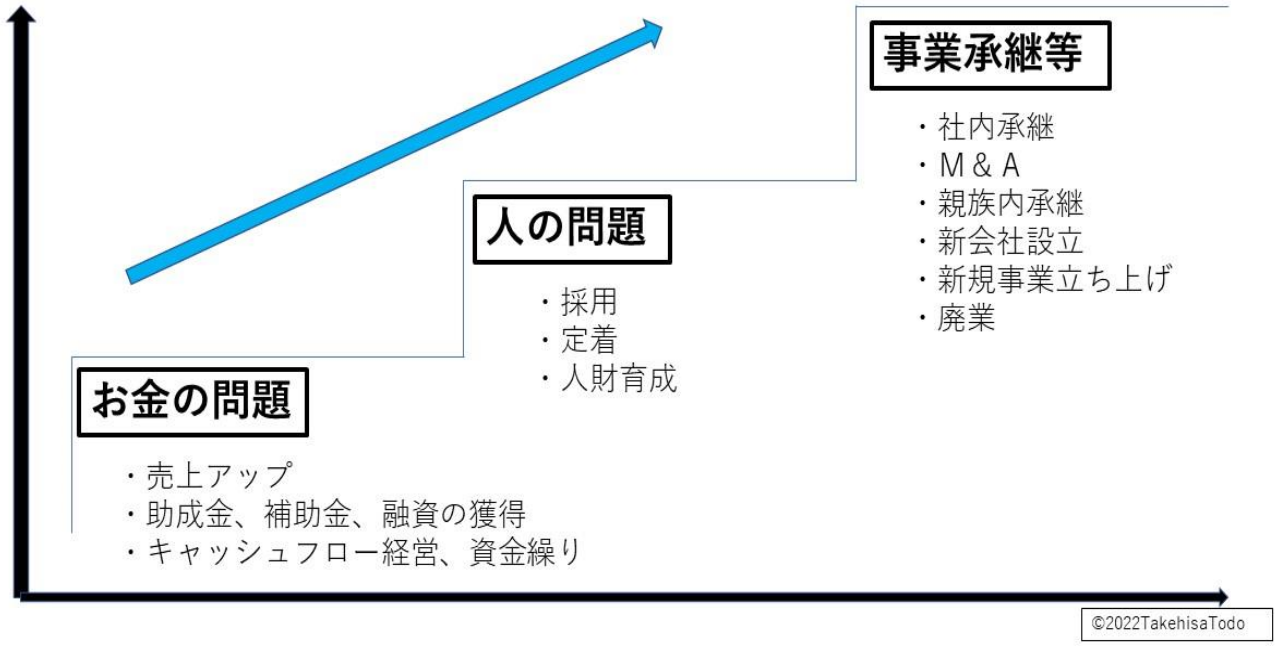
・お客様のニーズ・お困りごとにマッチするサービスが**ない**場合

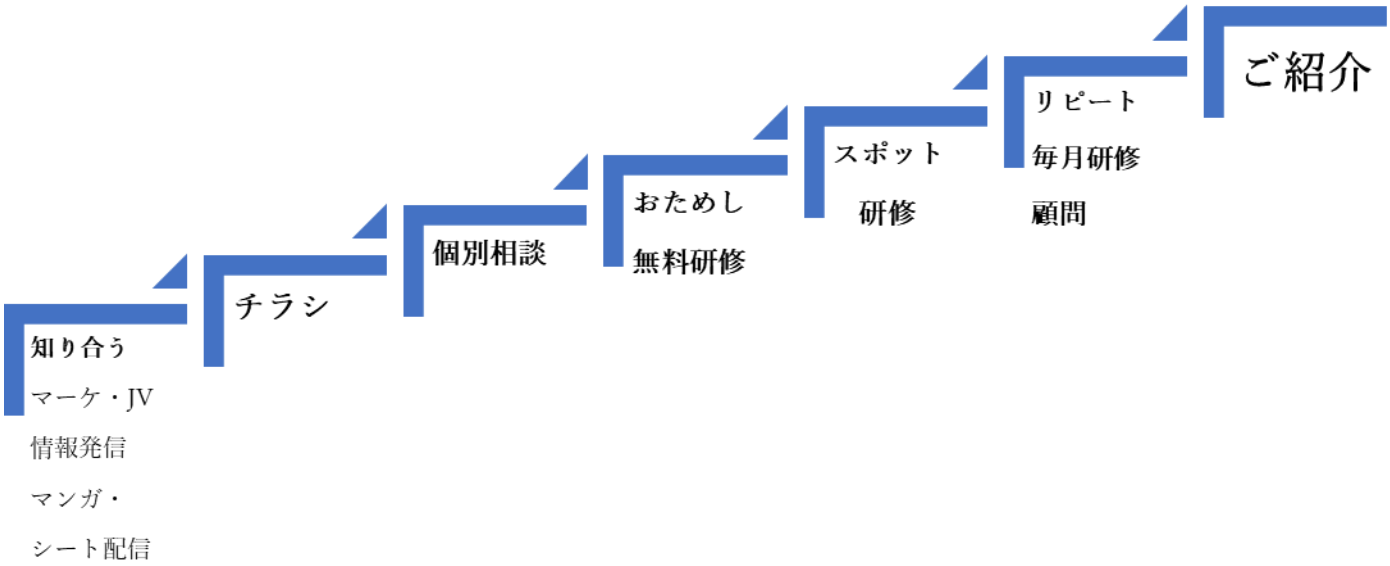
→紹介を依頼する

©2021TakehisaTodo

・なかなか結果が出ないように見えても、目に見えない（　　）が少しずつ貯まっている
　無理な営業をしてしまうと、逆に、（　　）が減ってしまう

企業ステージと信頼獲得ステップ





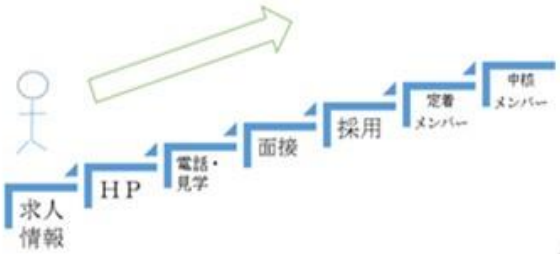
職場活性化・定着率アップのための
クイズ型・ゲーム型研修

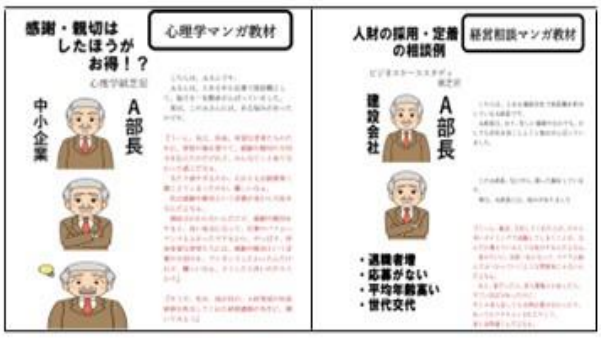
『採用した人財が辞めてしまう・・・』
『人手不足で困っている・・・』
『明るく楽しい研修をキッカケに職場を活性化したい・・・』

①少子高齢化②人口減少③価値観の変化④転職情報が急増して転職が異常に容易になった等の要因から、いかにして**職場活性化・定着率アップ**を実現するか、悩ましい問題です。退職理由の多くは**『職場の人間関係』**とも言われており、とある統計結果では、「職場で気心知れた友達が3人以上いる人は、**人生の満足度が2倍**になっていた」という統計結果もあります。
そのため、昔から定番ではありますが、コミュニケーション研修・チームワーク研修等が多くの企業様で行われており、仕事外のコミュニケーションを増やすことで仕事のコミュニケーションを増やしたり、コミュニケーションの量を増やすことでコミュニケーションの質を上げたりする対策がとられています。
そこで、明るく楽しい研修を一つのキッカケにするために、クイズ型・ゲーム型研修を実施します。

＜実施の流れ＞
①ご希望内容等の打合せ　②研修プログラム決定　③研修実施　④研修後の振り返り・効果測定
＜参考資料プレゼント中＞
①職場活性化・定着率アップのための参考資料集　②すぐに配布できる70本超のマンガ教材

『採用・定着ステップ』





©2021TakehisaTodo

コミュニケーション・チームワークの重要性

職場で気心知れた友達が
３人以上できると・・・

人生の満足度２倍！！

ギャラップ社が５００万人を対象にした調査によると、職場で気心知れた友達が３人以上いる人といない人では、人生の満足度に約２倍の差があったそうです。
（２００４年ギャラップ社「友達が個人に与える幸福度」に関する調査）

名言シリーズ
互いに助け合わないと生きていけないところに人間最大の弱みがあり、その弱みゆえに、
お互いに助け合うところに、人間最大の強みがある　　下村湖人（小説家・社会教育家）

©2023TakehisaTodo

職場活性化アイデア集

職場活性化！
定着率アップ！

名言シリーズ
お互いに助け合わないと
生きていけないところに
人間最大の弱みがあり
その弱みゆえにお互いに
助け合うところに
人間最大の強みがある
下村 湖人
（小説家　社会教育家）

①仕事**外**のコミュニケーションを増やすことで、仕事のコミュニケーションを増やす

②コミュニケーションの**量**を増やすことで、コミュニケーションの**質**を高める

③一人ひとりに向き合い、お互いの興味・やりがい・仕事の面白み等を共有し合う

④注意・指導などネガティブな交流と、承認・褒めるなどポジティブな交流の比率を**1対3**以上にする（いわゆる**ロサダライン**）

⑤ティーチングと**コーチング**を使い分けて、コミュニケーションの**質**を高める

⑥**感謝**すること・**親切**にすること・**助け合う**こと、**ポジティブ**になることのメリットに関する心理学実験等を共有して職場の雰囲気を良好化していく

⑦お互いの**強み**を共有し、活かしあう、お互いの**弱点**を共有し、フォローし合う

⑧お互いのやりたいこと・目標・希望・ビジョン等を共有し応援し合う空気をつくる

⑨各自の**個人ビジョン**と**組織のビジョン**をそれぞれ明確化するとともに、個人ビジョンと組織ビジョンの**共通面積**を増やす

⑩職場ごとにその起きている状況に合わせた**ケーススタディ教材**を制作・共有・意見交換して、少しずつ成長・行動変容を起こしていく

コミュニケーションゲーム・クイズ集

楽しむ！
職場活性化！
定着率アップ！

名言シリーズ
これを知る者は
　これを好む者に如かず
これを好む者は
　これを楽しむ者に如かず
　　孔子(思想家・哲学者)

＜ウォーミングアップ＞
①自己紹介＆仲間紹介　②Good&New　③ウソ？ホント？自己紹介
④タイムアタックリストアップ（例：理想のチーム、理想の上司、理想の部下）

＜お互いを知る＞
⑤共通点探しゲーム　⑥今月の仲間の良いところ発表　⑦やりたい事リスト　⑧理想の一日
⑨将来の目標・ビジョン作り　⑩人生の浮き沈みグラフ　⑪コーチング体験（ＧＲＯＷモデル）
⑫インタビューワーク
　・人生で〇〇と思うことは？（嬉しかった・悲しかった・成功・失敗・変化・成長・学んだ）
　・未来のヒーローインタビュー（未来の成功体験をイメージして回答）
⑬大切なものと理由のランキング（健康　楽しみ　成長　お金　目標達成　名誉　愛情）

＜チームワーク強化＞
⑭チーム名・ロゴ・モットー作り　⑮言葉だけで風景・図形を伝えるゲーム　⑯ヘリウムリング
⑰タワービルディング（紙・ストロー、パスタ＆マシュマロ）
⑱チーム対抗戦＆応援声掛け練習
　・カタカナ語をカタカナ無しでクイズ　　・ジェスチャー当てゲーム
　・３秒ルールで一人ずつ順番に数字を数え上げていくゲーム
⑲誰？仲間のナイス行動クイズ　⑳仲間の『強み』予想クイズ
㉑チームでベスト１０づくり
　（テーマ例：チームの良いところ、職場のルール、仕事で大切にしていること
　　理想のチーム、理想の上司、理想の部下）

©2023TakehisaTodo

自己紹介＆仲間紹介

①2人1組で自己紹介
②ペアの自己紹介を発表

ウソ？ホント？自己紹介

①自分の自己紹介項目を3つ考える
②そのうちの1つだけを
　ウソの自己紹介に変更して発表
③どれがウソかを当てるゲーム

タイムアタック リストアップ

①次に表示する「お題」
　について思い浮かんだこと
　　を箇条書き
②制限時間内になるべく多く書く
③内容は問わない。数だけの勝負

共通点探しゲーム

①ペアの仲間との
　共通点を確認する
②制限時間内になるべく多く
③内容は問わない
　数だけの勝負

カタカナを カタカナ無しでゲーム

①出題者は「お題」を
　カタカナ語無しで説明
②回答者は「お題」を当てる
③一番早く当てられたチームの勝ち
　（応援・励ましの声掛け推奨）

ジェスチャー当てゲーム

①出題者は「お題」を
　カタカナ語無しで説明
②回答者は「お題」を当てる
③一番早く当てられたチームの勝ち
　（応援・励ましの声掛け推奨）

ケーススタディ！ あなたならどうする？

①物語を見る
②あなたならどうするか考える
③ペアで意見交換
④グループで発表

受注トーク再現
　ご意見・ご感想

大失敗談

ワークシートが成果物

研修は、実は当日より前後が・・・

料金は、ギブアンドギブをして先に得してもらって、価値を実感してもらって、
　安心してもらってから、徐々に上げていく

ワークシート

１　グッドアンドニュー

２　ウソ？ホント？自己紹介

３　やりたいことリストづくり

4　ジェスチャー当てゲーム

5　カタカナをカタカナ無しで

6　３秒ルールで数字を数え上げるゲーム

7　ケーススタディ

8　今日の研修で特に勉強になったことは？

9　これから一か月くらいでがんばってみようと思うことは？

かんたん一言アンケートにご協力お願いします。

アンケートご協力の御礼

『トラブルに強い会社づくり診断チェックリスト』小冊子 PDF プレゼント

（不定期ですが、新作の経営相談シートもメール配信します）

https://forms.gle/huUGfhrz5pgB4kK98

（ほかにもこんな情報が欲しい・ツールが欲しいなど、ございましたら、
アンケートにご記入ください。）

東京都中小企業診断士協会　東京弁護士会
青葉法律事務所　〒102－0083　東京都千代田区麹町2－10－3－3階
TEL　03－5213－4577（直通）　FAX　03－5213－4569（直通）
中小企業診断士　弁護士　　藤　堂　武　久
todo@aoba-law-office.net
公式ホームページ　http://todotakehisa.net
ブログ　『士業のための経営相談・社員研修アイデア』　https://todotakehisa.info/