

パイロットセミナーアンケートから読み取れること（まとめ）

今回のセミナー参加者は、個人参加、企業の当該部署からの参加、今後トレーナーとして活動予定がある、など、参加への背景や目的が異なる人で構成されており、またマタハラ知識に関して、まだ知識の浅い人から十分理解のある人まで幅があったという前提で、アンケート結果を読み取る必要がある。しかしながら、皆さんから丁寧な回答いただけたことはとてもありがたいことであった。

以下、アンケート結果のまとめを列挙する。

【セミナーの内容について】

- (1)セミナー全体としては、参加の**満足が得られた**ことがわかる。
- (2)**ワークショップの時間が短かった**との指摘があった。
- (3)セミナー参加費に関しては個人の支払う金額と捉えた人と、法人として支払う金額と捉えた人では真逆の感覚であるため、価格設定の際には単に高い、安いで決めないよう注意する必要がある。
- (4)マタハラ4類型は理解しやすいと好評であった。
- (5)（目玉と位置付けていたように思う）マタハラセルフチェックシートであるが、解答に際して、**どのような基準で解答するのかに迷った**人が多かった。取り掛かってもらう前に、どのような基準（回答者自身がマタハラだと思うかどうか、など）で解答するのかを的確に説明する必要があるかもしれない。
- (6)ワークショップは参加者との意見交換も活発で好評であったが、時間が短かったことと模範解答的なものが配布物として用意されていなかったため、そういった資料まであれば喜ばれるかと思う。
- (7)会場（特に、トイレが1つ）についてはやや低い評価となった。

【育成セミナーについて】

- (1)参加者も外部講師を招いて開催するのか、社内トレーナーを育成するのかまだ迷っているのが現状のようである。
- (2)セミナーを受講させるのは、役職別を希望する人が多かった。
- (3)社内会議室等を使って、社員に受けさせたい希望が多い。
- (4)今すぐにでも営業をかけると検討してくれそうな人がいたので、個別に話をうかがいたいと感じた。

セミナーを拝見して、感じたこと（松澤私見）

(1)小酒部さんの声がとても聞き取りやすく、話し方も含め、とても好印象でした。

(2)次ページにまとめますが、今回のパイロットセミナーは『マタハラ防止セミナー』なのか『トレーナー育成セミナー』なのかの性格付けがあいまいであったように感じました。

もし、育成セミナーを強く意識するのであれば、受講者がトレーナーとして話すときに、どういった点に気を付けるとか、ここは絶対はずさないポイントですよ、など、“**指導要領**”のようなテキストが別途必要かと感じました。

今回のスライドをそのまま使うとしても、しゃべる内容で、「ここはポイントですよ」とか「ここは間違いやすいので注意です」など、指導方法に言及した方が育成セミナーらしいかもしれません。

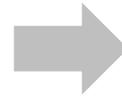
(3)トレーナーになる人が一番欲しいのは、**マタハラ事例**であると感じました。事例は多ければ多いほど、講師となったときに役立つと思います。また、受講者から“こんな場合はマタハラに該当しますか？”と聞かれたときに答えられるように少しでも多くの事例を知りたいはずですよ。

視覚的に訴えるDVDも効果的ですが、マタハラ事例集のようなものがあったらいいのかもしれない。もしかしたら、今回の内容がベーシック講座に該当するとしたら、アドバンスというより、ケーススタディ講座をどんどん増やしていくという考え方もあるかもしれません。

マタハラ事例集は、このやりとりのどこに違法性がありますか？というような見せ方（問題集形式）でも作れるかもしれません。まだまだ検討の余地がたくさんあるような気がします。

(4)セミナー終了後、参加者の皆さんが小酒部さんと話したくて列をなしていました。小酒部さん自身がこのセミナーの一番のセールスポイントなので、小酒部さんの体力がもつのであれば、ワークショップ（マタハラ事例の豊富さがマタハラNetの一番の強みなので）も小酒部さんが仕切ってもよいのかと思いました。また、トレーナーが育ってくれば、小酒部さんはオプザーバー的に後ろで聞いて、必要なときだけコメントするのでもよいと思います。

最重要検討テーマとして、『セミナー』の性格付け



アンケート結果から、セミナーのコンテンツが「マタハラ防止セミナー」なのか「マタハラ防止トレーナー育成セミナー」なのかの性格付けが**あいまい**であったと読み取れる。

【参加者の分類】

今回のセミナー参加者の参加背景や目的は大別して3つに分けられる

マタハラの知識を得るために参加
(自分がトレーナーになるという前提ではなさそう)

自分の会社に持ち帰り、会社に導入する前調査としての参加
(参加者自身がトレーナーとなる位置づけ)

同業者として、同様のセミナーを計画している、あるいは何か協業を模索しての参加

【参加者がセミナーに期待する内容】

企業向け『マタハラ防止セミナー』
マタハラの基本的な考え方から被害事例など、マタハラ防止を社員に向けて訴求したい。
今回のセミナー内容で十分理解いただけると思われる。

『トレーナー育成セミナー』（自分の社内に限る）
参加者自身がトレーナーとして社内で研修するにあたって一番不安に思うことは、**事例の的確な判断と解説ができるのか**ということ。
どこまでがセーフで、どこからアウトなのかを学びたいはず。トレーナーとして**どうやって指導すればよいかのポイントを学ぶ**ことが、このセミナーの目的になる。そのため、指導のための“アンチョコ”を必要としている。

『セミナー講師育成講座』（いろんなところで講師）
一番の目的は**指導法を学びたいこと**とマタハラNetが持つ**事例を使わせてもらえること**。
マタハラNetサイドから考えれば、認定する以上、正しい知識を身に着けた質のよい講師を送り出す必要がある。
認定トレーナーを囲い込むことで、外部からのセミナー依頼をマタハラNetが窓口となって受注し、認定講師を派遣することで収入増加が期待できる。

【セミナーの内容（案）】

コンテンツの中心となるのは、
(1)法改正の正しい知識
(2)マタハラ事例
(3)防止策の提案
など、核となる内容に加え、役員向けならダイバーシティに比重を置いたり、管理職向けなら現場での事例を中心にしたり、一般社員ならマタハラの基本知識（こんなことは主張していいんですよ、等）それぞれ受講者に合わせて多少のアレンジを加える。

コンテンツの中心となるのは、
(1)マタハラの基本概念
(2)法改正の正しい知識
(3)豊富なマタハラ事例（ケーススタディ）
例えば、DVDなど事例を見た後、受講者を指名してどこがマタハラに触れるのかを尋ねるようなケーススタディ中心の講義が望ましい。
また、マタハラに事例集（問題集）などの教材を使って、どこまでがセーフでどこからアウトなのかや、事例のセリフのどこに違法性があるかなどを学ばせる。

トレーナーや講師が事案がマタハラにあたるのかどうかを判断できるように指導する内容にしたい。

認定トレーナーが講師として出向く場合は、セミナー終了後、小酒部さんがその企業とコンサルティング契約を結んで、半年なり1年なり、企業内のトラブルに関して相談にのるというオプションで収入アップをねらうことも可能。

認定トレーナー制度の構想(案)

トレーナー育成セミナーが最終目的ではなく、そのあと、どのような収入確保の仕組みを仕掛けるかが大事！！

マタハラNet主催のトレーナー育成講座を受講する

合格して、マタハラNetの認定トレーナーとなる

※素材集とは、マタハラ4類型や被害データのグラフなど、すべて部品を画像データにする。これらの素材は修正することができず、そのまま貼り付けて使用するもので、その際には必ず、『提供：マタハラNet』などクレジットを挿入することとするもの。

【マタハラNet準会員（年会費は法人価格）】

企業内トレーナーとして社内限定の講師となる

(トレーナーのメリット)

- (1)マタハラNetが提供する素材集（マタハラ4類型、マタハラ被害データ・グラフなど）を使用できる。（スライドでの提供はしない）
- (2)1年間、社内で起きるマタハラ事案についてコンサルを受けられる。

(マタハラNetのメリット)

- (1)認定トレーナーの人数によって年会費を何段階かに設定する。
- (2)コンサルはオプション料金としてもよい。
- (3)年会費という形で永続的な収入確保。
- (4)毎年、素材集のアップデートは必須だが、素材集を商品として売れる。

【マタハラNet正会員（年会費は個人価格）】

認定トレーナーとして、マタハラNetに登録する

(トレーナーのメリット)

- (1)マタハラNetが一括して企業営業をかけるので、トレーナーは自分で営業活動をする必要はない。
- (2)マタハラNetから派遣されて講師として出向くので、素材集（マタハラ4類型、マタハラ被害データ・グラフなど）だけでなく、スライドそのものも使用できる。
- (3)トレーナー見習い期間（セミナー講師として数回？）は、小酒部さんが同行。セミナー中のフォローと終了後のアドバイスがもらえる。
- (4)講師として派遣されれば、講師料が得られる。

(マタハラNetのメリット)

- (1)一括してセミナーを受注できるので、マタハラNetの収入アップにつながる。
- (2)派遣した講師への評価を企業からフィードバックしてもらうことで、講師の質をあげていける。
- (3)登録しているトレーナー向けに、毎年新しいケーススタディ講座を設定し、認定トレーナーとして更新するには必ず講座を受講してもらうなど、収入アップにつなげる。

【マタハラNet準会員（年会費は個人価格）】

認定トレーナーとして独自に活動する

(トレーナーのメリット)

- (1)マタハラNetが提供する素材集（マタハラ4類型、マタハラ被害データ・グラフなど）を使用できる。（スライドでの提供はしない）
- (2)セミナー価格など、自分で自由に設定し、営業活動ができる。

(マタハラNetのメリット)

- (1)マタハラNetの稼働がかからない。
- (2)素材集などを使用する際の出展明記からマタハラNetの名前を広めてもらえる効果が得られる。
- (3)年会費という形で永続的な収入確保。
- (4)毎年、素材集のアップデートは必須だが、素材集を商品として売れる。