

講座の価値は、
何を伝えるかでは
決まらない



では、何が決めるのか？

「自分ごと」

**講師が
伝えたいこと**



**受講生が
解決したいこと**



本日お伝えしたいこと

この言葉は、聞き手との間に壁を作る。

語られる内容が、自分とは関係のない「他人ごと」になってしまう瞬間。

タイトルを、こう変えるだけ。



本日、解消されること



**「伝えたいこと」という思考は、
自分都合の言葉しか生まない。**

**「解消されること」と問いかければ、
思考は相手の視点に切り替わる。**

**相手は何に悩み、眠れぬ夜を過ごし
ているのか？——その問いから、
すべてが始まる。**

受講生が抱える「まさにその悩み」が
言語化された瞬間、

講座は「自分ごと」となり、

作り手は、絶大な信頼と
相手の集中力を手に入れる。



の講座が、
この間違いを犯している。

冒頭で、受講生の 集中力を奪うもの

- × • 目次
- × • 自己紹介
- × • 会社紹介

これらのページが重なるほど、世界は「他人ごと」へと遠ざかっていく。

**今すぐ、あなたの資料
を確認してください。**

⌚ CONCLUSION FIRST