

もくじ

導入	研修の目的とねらい・事前課題	
	1. 研修の目的とねらい	… 3
	2. 【ワーク】新入社員・若手社員育成における不安・悩み	… 7
第一章	OJTとは何か	
	1. 【ワーク】人が成長することについて	… 11
	2. 【ワーク】OJTトレーナーの役割	… 12
	3. 入社3年。前と後の成長の違い	… 13
	4. 「成長する」とは「生まれ変わる」ということ	… 14
	5. “失敗”という名の培養土	… 16
	6. “成功”という名のアクセル	… 17
	7. そして“ホンモノの個性”が生まれる	… 18
第二章	仕事と役割を与える	
	1. 仕事の与え方と成長への影響	… 23
	2. JOBアサインのステップ(仕事の与え方)	… 25
	3. 成長目標を与える	… 29
	4. 目的意識を持たせる	… 30
	5. 体力とペースをつくる	… 31
	6. 指示・命令系統の徹底	… 34
	7. ケーススタディ①	… 35
	8. ケーススタディ②	… 37
第三章	OJTトレーナーに必要な知識・スキル・マインド	
	1. モチベーションコントロール	… 41
	2. 教える ～技能習得の基本理論～	… 48
	3. 意識 ～関心を持つ～	… 49
	4. 意識 ～期待する～	… 51
	5. 信念 ～言うべきことは言う～	… 53
	6. 褒めたり、叱ったり	… 54
	7. 諭す	… 57
	8. 総合演習	… 59

人が成長することについて



人は、どんなときに成長するのでしょうか？

人が、成長するために必要な要素(条件)を書き出してみてください。

(成長＝知識・技術が身に付き、感性(センス)が磨かれ、洞察が深まる)

<ヒント>

・ご自身が入社後半年～3年かけて、グッと成長したと思える時期のことを振り返ってみてください。

マインド・・・その時期の“やる気”はどうでしたか？

そのやる気の素は何だったのでしょうか？ あなたはその時期、なぜそれほど頑張れたのでしょうか？

環境・状況・・・その時期、あなたはどのような状況に身を置いていたのでしょうか？

物理的な環境はどうでしたか？ あなた自身の心理状況はどうでしたか？

行 動・・・あなたはその時期に、ご自身の成長のために、あるいは何かを成し遂げるためにどんなことをしましたか？

その時期のあなた自身のどのような行動や習慣がご自身の成長に影響を及ぼしたと思いますか？

周りの人々・・・あなたの成長や成果を挙げるために、指導者あるいは支援者はあなたに何をしてくれましたか？

その指導者はその時期あなたにどのような想いで接していたのでしょうか？

経 験・・・あなたはその時期にどのような経験、体験をしましたか？

その経験によってあなたは何に気づき、何を理解したのでしょうか？



時間の目安

0:50～(全体30分)

- ワーク / 25分
- 講義 / 5分



進め方



Work.『人はどんなときに成長するのでしょうか?』

<回答例:営業職の場合>

マインド

⇒ 大型案件の受注が決まりモチベーションは高かった。月次の売上成績も部内で初めてトップをとった。自分なりの方法を確立させて(創意工夫して)成果が上がった時は楽しかった

環境・状況

⇒ 一通りの仕事を任せてもらえるという点では、周囲から一定の信頼を得ていたと思う。入社から指導してもらった〇〇さんが××支社へ異動となった

行動

⇒ 成果を上げるために、実績をあげている人の方法をまねた。その中で自分の方法に合う人(ロールモデルとなる人)を見つけて、営業について積極的に質問した。この行動が成長につながったと思う

周りの人々

⇒ お世話になった〇〇さんが異動前に声をかけてくれた。「お前の仕事の姿勢なら必ずよい成績をあげることができる」という言葉は、その後のモチベーションに大きく影響した

経験

⇒ 大型案件の受注が決まる前、仕様書のミス在先方に指摘された。すぐに上司と一緒に謝罪に向かったところ「早急な対応ありがとう。他の会社よりもスピード感があるね。信頼できる。これからもよろしく」という声をいただいた。誠心誠意お客様と向き合う姿勢が大事だということを、身を持って経験した。

講義



(5分)

講義ポイント

- ・自分の経験を整理して他者と共有することが大事である。仕事の進め方は一つではないので、共有することでさまざまな“教え方”を知ることができる
- ・社会人であれば誰にでも「成長した経験」はある。その経験をベースに自分なりの教え方を考えることがOJTの第一歩となる。ただし、自分が成長した要因が必ずしも受け持つ新入社員に合うかどうかは分からないので、様々なOJTの方法を知り、指導の幅を広げておくことが重要である