

新人OJTふり返し ミーティング用カード

開発：株式会社ランウェル

制作：ランフォレスト

【目的】

新人指導における
苦労や悩みの軽減

【方法】

カードを使って
自分の行動をふり返り
他者からの助言を受ける

【考え方】

- ・三人寄れば文殊の知恵
- ・他人のことほど良く見える
- ・答えは本人がもっている

【役割分担】

	3人の 場合	4人の 場合
Aさん	回答役	回答役
Bさん	記録役	記録役
Cさん	質問役 助言役	質問役
Dさん		助言役

【進め方】

3人一組

(1人15分～20分×3人=45分～60分)

1. Aさん(回答役)が、苦労や悩みを話す
(3分～)
2. Bさん(記録役)が、白紙に、
苦労や悩みを書き留める
3. Cさん(質問役)が、1枚～数枚、カードを選び、
Aさんに回答を促す (6分～)
4. Aさんの回答を受けて、
Cさん、Bさんが、助言する (5分～)
5. Aさんが「行動宣言」カードに答える (1分)

【進め方】

4人一組

(1人15分～20分×4人＝60分～80分)

1. Aさん(回答役)が、苦労や悩みを話す
(3分～)
2. Bさん(記録役)が、白紙に、
苦労や悩みを書き留める
3. Cさん(質問役)が、1枚～数枚、カードを選び、
Aさんに回答を促す (6分～)
4. Aさんの回答を受けて、Dさん(助言役)、
Cさんが、助言する (5分～)
5. Aさんが「行動宣言」カードに答える (1分)

【役割分担】

	1回目	2回目	3回目	4回目
回答者	Aさん	Bさん	Cさん	(Dさん)
記録役	Bさん	Cさん	Aさん (Dさん)	(Aさん)
質問者	Cさん	Aさん (Dさん)	Bさん (Aさん)	(Bさん)
助言者	(Dさん)	(Aさん)	(Bさん)	(Cさん)

【進め方】

1. 現状カード 3分
(苦労や悩みを聞く)
2. 色々カード 10分~
(質問役が選ぶ)
3. 行動宣言カード 1分
(今後の行動を聞く)

【現状カード】

新人指導において

どんな苦勞や悩みが

ありますか？

〇〇さん自身は
どんな工夫を？

(他の人は、どんな工夫を？)

新人の立場で

考えてみると

どうでしょう？

新人自身は

何と

言っているのでしょうか？

新人に
どんな仕事を
与えていますか？

(それは新人の成長を促している？)

周囲の協力は
得ていますか？

(Yes: どのように？)

No: どうすれば得られるか？)

新人に

どうなってほしい

のですか？

(どうなってくれたら合格点をあげられる？)

教え方は
新人にとって
「学びやすい」
ものですか？

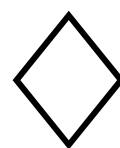
(わかりやすい？ 実行しやすい？)

〇〇さん自身は

どうしたいと？

新人のタイプは

何だと思いますか？



【危険なカード】

他責ではなく

自責で考えるなら？

(新人のせいではなく、
自分に何か問題があるとしたら？)

【危険なカード】

どうしようもないですね。

あきらめましょうか？

それとも、
何か打つ手はありますか？

【行動宣言カード】

今後

しようと思っていることは

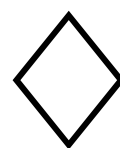
何ですか？

新人OJTふり返り ミーティング用カード

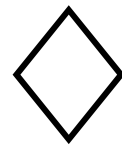
開発：株式会社ランウェル

制作：ランフォレスト

新人のタイプは
何だと思いますか？



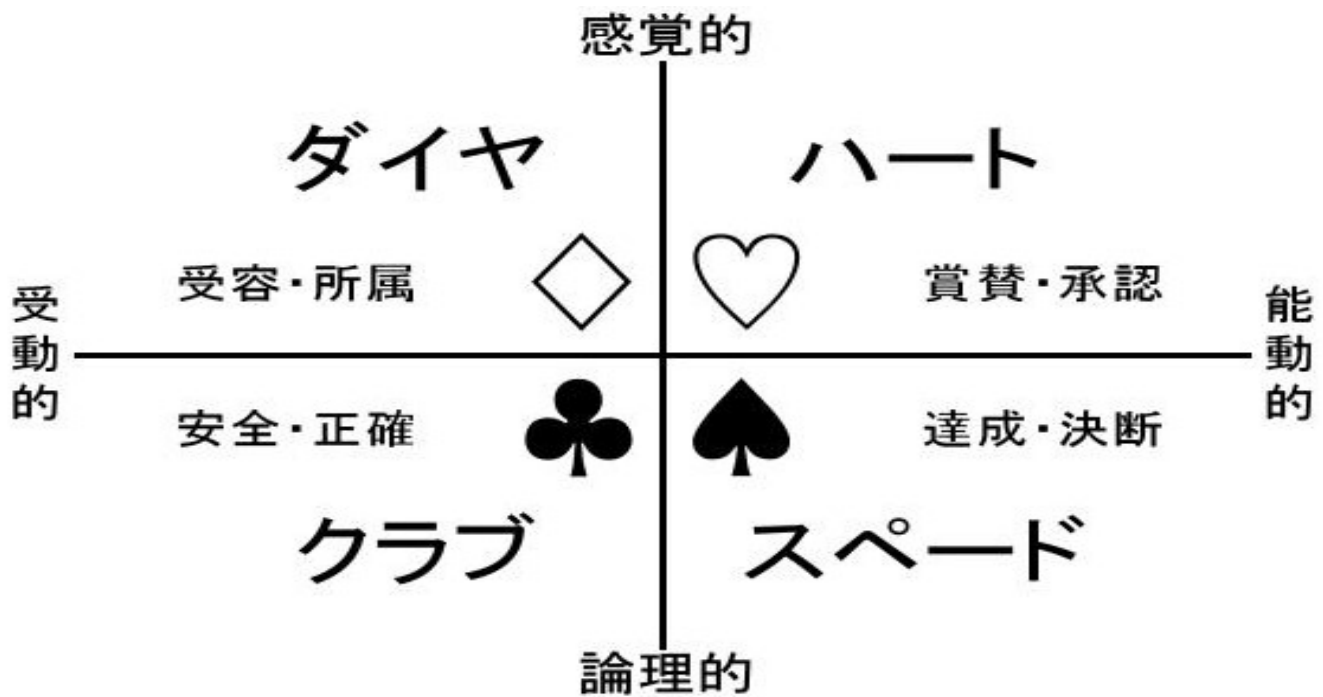
見極めのヒント



右か？左か？

赤か？黒か？

～見極めのヒント～



相手のタイプはなんだろう？と考える時、上図の【横軸】と【縦軸】を意識してみてください。

「能動的」なのか「受動的」なのか。

【能動的】 積極的でリーダーシップを取りたがる傾向がある。行動・意思決定はスピーディー。コミュニケーションは自己主張的。人の話を聞くのが苦手。早口。

【受動的】 消極的でリーダーシップを取りたがらない傾向がある。行動・意思決定には時間がかかる。人の話をよく聞く。ゆっくり話す。

「感覚的」なのか「論理的」なのか。

【感覚的】 個人の直感や感覚を大切にする。感情が開放的で喜怒哀楽が顔に表れやすい傾向にある。ジェスチャーも豊か。仕事をイメージや感覚でとらえ、まずはとりあえず行動する。本や専門書で学ぶより人から話を聞いたり自ら行動し経験することを重視する。

【論理的】 事実やデータに基づき論理的に考えて結論を出す。感情を出さない傾向にあり、ビジネスライクに見える。ジェスチャーも控えめ。仕事を知識で体系立てて理解しようとする。はじめに計画を立ててから仕事を行い、知識や論理を重視する。

この【横軸】と【縦軸】を意識して4つのタイプに分類してみてください。

♣ 特徴

【長所】 慎重で計画的。几帳面で正確。忍耐強い努力家。

【短所】 神経質。細かい。小心。非社交的。

【好きな言葉】 安全。性格。完璧。

【秘めた欲望】 1人誰にも邪魔されず、好きなことをしたい。

【コミュニケーション】 受け身で口数が少ない。興味のあることだけ話したい。

【人間関係】 興味や関心の似ている人と丁寧な付き合いをする。数少ないが無二の親友を作る。人と付き合うより一人で何かするほうが好き。

【指導傾向】 論理的体系的に教える。細かく指導する。説明が長い。

【ビジネススタイル】 熟慮し慎重に選択する。決意するのに時間がかかる。計画的に実行するが予期せぬことが起こると不安になる。

【学習方法】 学習課題はリスクの少ない目標。論理的体系的に学ぶ。納得するまで時間がかかる。専門家から学ぶことを好む。

【不安や恐れの原因】 プライドが傷ついた時。計画通りことが進まない時。非合理的な行動を押しつけられた時。人にバカにされた時。変化が生じた時。

【ビジネスパーソンとしての成長課題】 応用力をつける。自己開示を心がける。柔軟性を持つ。何でも自己完結しない。他者への配慮。自分から他者に話しかける。考え方や内容のみならず相手の気持ちを理解する。

♣ 対応

- ・最初の話題は相手に関心を持っているテーマが良い。クラブタイプの方は人間より課題に関心を持つ傾向が強いので、話題も相手に関心のある仕事や課題のテーマが良い。
- ・話をする時は論理的に体系づけて。話があちこちに飛ぶ人や大げさな話し方をされることを嫌う。したがって、話の内容も論理的に筋道を立てて話をする。
- ・仕事を教えたり、任せたりする時は、相手が納得するまで説明する。
- ・リスクの少ないようにサポートしてあげる。クラブタイプは「石橋を3度叩いても渡らない」傾向にある。なにか新しいことを進める時は、危険や失敗などのリスクが少ないようにサポートする。
- ・説明資料を準備する。何か説明する時は、資料を準備してできるだけ書面で説明する。

♡ 特徴

【長所】 社交的で明朗。積極的で前向き。チャレンジ精神に富む。

【短所】 いいかげん(アバウト)。時間にルーズ。・計画性がない。ムードに弱い。

【好きな言葉】 夢。希望。可能性。

【秘めた欲望】 人々の賞賛が欲しい。夢を実現したい。

【コミュニケーション】 ユーモアを交えてよくしゃべる。話の中心になる。

【人間関係】 社交的で多くの友人を持つが浅く広くなりがちな面もある。楽しい仲間作りが得意でリーダーシップもある。

【指導傾向】 実践(体験)重視の指導方法。細かい指導は行わない。

【ビジネススタイル】 意図の発生が豊富。思い込みが強く熟慮が苦手。直感的に判断しすぐ実行に移す。反省より次の企画などを考える。

【学習方法】 まず自分で体験することを好む。少しの機会ですべてがわかったような気になる。感覚的に学ぶ。あまり細かく指導されることを好まない。

【不安や恐れの原因】 刺激や変化が少ないとき。自由裁量が少ない時。人の注目が自分以外にいつている時。自分のイメージ通り事が進まない時。他者や社会に認めてもらえない時。笑いが取れなかった時。細かい手間のかかる仕事をしなければならない時。

【ビジネスパーソンとしての成長課題】 セルフコントロール(感情面・健康面)。事実やデータに基づいた判断を行う。時間や期限を守る。多面、多角的に考える。計画を立てて行動する。再点検(チェック)する。

♡ 対応

- ・最初の話は世間話から入っていくのが望ましい。すぐに本題に入らない。
- ・論理的な話題はできるだけ避けるか少なくする。感覚的なタイプなので余り理屈っぽくならない。
- ・仕事はできるだけ任す。人に指示されることを好まないなので、何かを頼む時はできるだけ任せろ。
- ・仕事を与える時は気になることだけを伝える。細かいことは言わない。自由裁量があることを好むので、重要なポイントだけ伝える。
- ・できるだけ長所を見つけてほめる。賞賛されることがハートタイプのエネルギー源。良い所を探してほめる。

♠ 特徴

【長所】 責任感が強く確実。計画的で無駄がない。意志が強く実行力がある。

【短所】 温かさに欠ける。仕事にのめり込む。独断的。好戦的。

【好きな言葉】 確実。信念。決断。

【秘めた欲望】 あらゆることを犠牲にしても、目的を達成したい。

【コミュニケーション】 無駄なおしゃべりを好まず、聞くのも苦手。目的があれば積極的にしゃべる。

【人間関係】 べたべたした人間関係や無駄な付き合いを好まない。友情や愛情よりも仕事や目的を優先しがち。必要ならリーダーシップを発揮する。

【指導傾向】 論理的に指導しようとする。細かい指導は行わない。

【ビジネススタイル】 目的、目標が明確でなければ動機付けが低い。不言実行を良しとする。無理な目標にもチャレンジする。一人での実行力はある。

【学習方法】 学ぶ目的や目標を明確にする。論理的体系的に学ぶ。自発的に学ぶ。あまり細かく指導されることを好まない。

【不安や恐れの原因】 ・負けた時。結論が出せない時。目標が見いだせない時。他者との関係に必要以上に深入りしてしまった時。人に利用された時。仕事が期限までに間に合いそうもない時。自信がぐらついた時。自分の信念が脅かされた時。

【ビジネスパーソンとしての成長課題】 他者への配慮。コンセンサス(合意)をとる。人の話を聴く。短期的な目標達成のみならず長期的なビジョンを持つ。ファジーな(白黒付かない)部分も許容する。

♠ 対応

- ・話は単刀直入に。短気なところがあるので、話をする時はできるだけ早く本題に入ったほうが良い。
- ・仕事の目的、期待する結果を伝える。何かを頼む時や指示する時は目的や狙いをはっきりと伝える。
- ・報告する時は結論から。スペードタイプは結論が早く知りたいので結果や結論から説明する。
- ・仕事は相手に任せ、必要とする時のみ相談にのってあげる。仕事は任されることを好むので、相手に任せ、要所要所で報告してもらう。
- ・決定は相手に任せる。自分で物事を決めることを好むので、決定は相手に任せる方が良い。

◇ 特徴

【長所】 温和で友好的。相手に対する配慮あり。優しい平和主義。

【短所】 人に合わせすぎる。自分の意見を言わない。自分で物事を決めない。リーダーシップがとれない。

【好きな言葉】 優しさ。和。誠実。

【秘めた欲望】 総ての人から好かれたい、愛されたい、良く見られたい。

【コミュニケーション】 聞き役になることが多い。プライベートな会話が好き。

【人間関係】 周囲の人とうまくやっていきたい気持ちが強い。好かれたいと思う気持ちが強いので、謝る言葉「すみません」「ごめん」を連発してしまう。

【指導傾向】 体験を重視し指導の仕方が感覚的。細かく指導する。

【ビジネススタイル】 自発的に仕事をするより他者から依頼されて仕事をする方が多い。一人で決意することが苦手で人に左右されやすい。他者と一緒に仕事をするのを好む。

【学習方法】 誰かと一緒に学ぶことを好む。勉強するより体験するほうがある。懇切丁寧に指導されることを好む。

【不安や恐れの原因】 対人関係の葛藤。意見の違いが生じたとき。プレッシャーがかかっている時。他者やグループから仲間はずれにされた時。人から不誠実にされた時。他者からよそよそしくされた時。

【ビジネスパーソンとしての成長課題】 自己決定する。一人で実行する(依存心をなくす)。目標指向性を持つ。自分から提案を行う。必要なときはNOを言う。率先して仕事を行う。

◇ 対応

- ・最初の話題は相手の個人的なこと。すぐに本題に入らない。日頃から相手の趣味、家族、仕事の内容について情報収集しておくこと。
- ・論理的な話題はできるだけ避けるか少なくする。感覚的なタイプなのであまり理屈っぽくならない。
- ・仕事は誰かと一緒にやらせる。ダイヤタイプは「赤信号、皆で渡れば怖くない」という傾向がある。1人では心配で寂しがり屋の傾向があるので、チームで何かするほうが力を発揮しやすい。
- ・こちらがリードしながら仕事をさせる。相手が年長者や組織の上位ポジションであっても、こちらがリードしていくほうが話や仕事が進む場合が多い。
- ・できるだけ感謝の気持ちを伝える。ダイヤタイプは人に喜んでもらえることがエネルギー源。