



第313回 人事・経営研究会

<Webセミナー>

岡田塾 - III

キーワードを考える

JIP 株式会社日本人事総研
取締役会長 岡田勝彦

《資料の取扱いについて》

本資料はJIPCLUB会員に提供しています。同業及び競合者への開示、提供は厳禁です。

W H Y

BENEFIT

キーワードを考える

【参考：お客様での研修資料】

I. 育成を考える

- ・対象：長所伸長 / 短所是正
 - ・（直接的）教える…〇〇のようにしなさい（Off JT）
 - ・（間接的）教える…あなたはどう思いますか / あなたならどうしますか
 - ・教える方法論を知っている（コーチング技法・・・）
 - ・「もう一回言ってごらん」…何が問題（不足）かを考えて、再度やり直せ
 - ・何を変えるべきか、何を付加すべきか、から入る
 - ⇒「何故」の繰り返し…真因にたどり着くまで
- ・注意
- ・叱る（何故かが解明…どこに / 何故・・・） / 怒る（感情的）
- ・誉める
- ・計画的/思い付き（突然）⇒ やむを得ない場合もある
- ・その時/その場：後から（やむを得ない場合もある）
- ・マニュアル ⇒ あり / なし
- ・確認
- ・心情：よくなってもらいたい / 困るから / 無理だろうが / ……
- ・相手…聴く耳あり / 聴く耳なし、やる気あり / やる気なし、
- ・是非是非是非成長したい / 無関心
- ・・・・
- * 教育とは様々な状況がありその対応ノウハウと根気との勝負

⇒何故、部下育成をするのか
・・・WHY

【参考：お客様での研修資料】

2. 伝えるとは（一部割愛）

「送り手の言葉は、発せられたとたん、すでに受けてのものであること。
送り手の言葉を提案と考えるならば、その成否のすべては受け手が決定すること。
言葉を受け手に伝えてうなずかせるまでの一連の作業を成功させて、はじめて送り手の望む方向へ動かすことができることだ。」（伝える本 山本高史 ダイヤモンド社）

- ①伝えたいことは何か … 目的
- ②何故伝えたいのか（伝えねばならないのか）
- ③その結果は

WHY

わたしのベネフィット
相手のベネフィット

BENEFIT

- ④伝える内容は

.....

- 『伝えたいことの目的をアンカーに
- ・相手にとってのベネフィットは何かを考察して
 - ・伝えたいことを明確にして
 - ・解釈論を用意して
 - ・事例を用意して
 - ・熱く語る（その成功を信じて）
 - ・そして行動へといざなう
 - ・そして結果に反応（誉める / 認める / 認める / 悔しがる / 叱責する / . . .）
 - ・結果を共有する（喜びを / 悔しさを / . . .）』

説明 → 理解

「はい、分かりました」 『でも・・・』

説得 → 納得

「はい、分かりました」
『やってみます』 『そのことを考えてみます』・・・

何故動かないのか ?

何故伝わらないのか ?

何故考えないのか ?



何故 ???

何が求められているのか

WHY	何故
BENEFIT	特に相手のBENEFIT

目的を明確に ⇒ 何故 (“WHY”)、その目的なのか
部下育成 ⇒ 何故部下育成が必要なのか
生産性を上げよう ⇒ 何故生産性を上げるのか

達成時双方の“BENEFIT”は

※ BENEFIT (利益と恩恵)