

教育研究会の報告

「OJTで部下が面白いほど育つ」



部下は最大の顧客

2月17日(火)第123回教育研究会を開催。OJTコンサルタント小山俊様より、人材育成担当者・職場の指導者を対象にOJTの実践法についてご指導をいただいた。人を育てるには、見る目「関心=認める」「感心=評価」「歡心=フォロー」が大切である。また、OJTは成果でなくプロセスを見ていくことであり、子供の成長過程を見る母親的視点が必要であるなど解説があった。

部下は最大の顧客である。経済状況が厳しくなると教育費の削減も考えられ、これからますますOJTによる育成が重要である。仕事を介して、部下と接触をはかりながら成長を促してほしいとあった。

後半、グループに分かれ エゴグラムによる自己分析 部下育成の自己点検をし、自社における課題について情報交換を実施した。

<参考> OJT推進の4要素 講師著書より引用

