

研修効果に差があるのは何故？

研修効果の大小は“講師の質・カリキュラム内容・運営方法”等、担当する側に因るものが第一義です。いくらご参加者の質が高くても、担当側のレベルが低ければ、効果は出ません。

しかし、一定レベル以上の研修であれば、ご参加者全員に同じ効果があるかということ、そうではありません。同じ研修に参加しながら、効果はご参加者によって個人差が出てしまいます。折角、時間とお金をかけるのですから、全員が同じような成果を創出して欲しいものです。

では、何故、個人差が出てしまうのでしょうか。

もちろん、まずは受講姿勢の差であることは言うまでもありません。やらされ感で参加している人と主体的・能動的に参加している人で、差が出るのは当然です。

しかし、主体的・能動的に取り組んでいても、差が出てしまうのです。参加者は一生懸命取り組んでいるのに、成果が低いのでは、主催する側だけでなく、本人にとっても不幸です。

その差の代表的原因は以下の2点です。

①現場スライド思考力の差

②気づき力の差

①現場スライド思考力の差

研修内容を現場での自分に照らし合わせて、思考できるか否かです。例えば、営業研修の製品PR力向上で“単なる事実や特徴を言うのではなく、それによる効用（メリット）を訴えることが大事”という項目があります。現場スライド思考力がある人は、日頃の自分が行っているPR場面を思い浮かべ、効用訴求が本当にできていたかをすぐに考えます。さらには、上手くいった商談、失敗した商談も思い浮かべ、照らし合わせます。それにより、“普段は特徴しか言ってなかった。だからお客様が乗ってこないんだ。やはり効用が必須だ”等、効用訴求の必要性を痛感するのです。

一方、スライド思考が乏しい人は“なるほど効用ね。それはそうだね”というレベルにとどまります。このレベルでは、研修後すぐに忘れてしまうでしょう。

②気づき力の差

研修内容を単に理解するだけでなく、そこからいろいろな気づきができ、研修内容以上に、いろいろな理解をします。例えば、以下のような気づきをするご参加者です。

- 小さな声、浅い礼、乱れた身だしなみが積み重なって、今の業績になっている
- どうせダメだと思って商談しているから、ナヨナヨとなる

しかし、これらは実はご参加者の資質だけに因るものではありません。

やはり、**担当講師の運営力**に因るものも大きいのです。

講師運営力不足例
一般論ばかりで、その会社・業界にマッチした個別の話ができない
具体例・事例が乏しく、参加者がイメージできない
ありきたりの話が多く、新たな発見がない

弊社では現場スライド思考、気づきにつながる研修を実施しております。ご興味ある方は、是非、下記からご連絡を下さい。



> お問い合わせはこちら