## タイプ別

## こんな若手渉外担当者は

SYPシステム認定ビジネスコーチ

ここでは若手を8タイプに分類し、それぞれの

特徴と指導・育成のポイントについて解説する。

であり、 るため、 Ιţ 確実に 開発する流れが主流になった。 優等生に多い傾向である。 標準化されたシステムを

としか) できない (しない) 若手 言われたことしか ( 与えられたこ 大と16年間も続けていれば、

体験を通じて

てしまう。こんな教育を小、 このような教育方針のもとで 標準化されたシステムが絶対 個性や自分流は否定され

は地味なコツコツタイプの 外かもしれないが、最近で

と。 何よりも大切だ。 揮しなければならない場面も多々 アルから外れ、 じて学ばせる必要がある。 あるのだ」ということを体験を通 においては、「セオリー 「体験を通じて学ばせる」 つまり、マニュアルや教材 人から学ばせることが 自分流や個性を発 ヤフニュ がポイ

訪問が最も効果的である。 そのためには、身近なモデルを つまり同行

TYPE1

教材ではなく

学校教育もこの流れに乗っ ていることからも分かるように、 に象徴される参考書が巷にあふれ 「これだけ覚えればTOEICで れは教育業界も例外ではない。 点」のようなタイトル

言われたことしかやらない若手

世間では徹底した効率化を進め

通じて学ばせること、

へから学ばせる が増えて当然だ。

渉外活動に同行 オリジナリティ を学ばせる このタイプには、 特に渉外業務

しかも一人に固定するのではな なるべく多くの先輩行職員と

> 当然のことではあるが、 ィに長けた人 の同行を経験させることも大切。 ・独創性、 人選も重要なポイントとなる。 創造力、 オリジナリテ この際、

よう。 によって、 は、新たな経験を数多く積むこと との同行訪問をたくさん経験させ も強みや長所を活かしている人 ・多くの弱点や短所がありながら ただけで十を理解できる人 このような特徴を持った人たち いわゆる気が利く人。 タイプ1に分類される若手 飛躍的に成長する可能 ーを言っ

性を秘めていることを忘れな

## **POINT**

- たくさんの上司・先輩との同行 訪問を経験させることで、身近 なモデルを通じて創造力やオリ ジナリティを学ばせる
- 新たな経験を数多く積むことに よって、飛躍的に成長する可能 性を秘めていることに留意

## POINT

- 行動する前に失敗を想定してし まうので「とりあえずやってみ よう」という指導はNG
- 上司や先輩が過去の実例をレク チャーしたり、ロールプレイ中 心の研修で学習させたりするこ とで自信をつけさせる

安心して行動できる 万全の準備を整えれば

原動力となるからだ。 る」という安心感が彼らの行動の おりにやれば、こんな答えが出 ルや公式が好きである。「このと このタイプの若手は、 マニュア

進まない渉外活動はワクワクする ただただ恐怖と混乱の源でしかな ようなチャレンジ業務ではなく、 の難しさであり、 りに事が運ばないのが、 ところがマニュアルや公式どお 彼らにとって、 楽しさでもあ 公式どおりに 涉外活動

は間違った対応である。

万一それらの失敗が現実のもの

てしまったときには、

どん

がある。

ずはこの特徴を理解しておく必要

がキーワー

ドになる。

彼らが安心

こんな彼らには「万全の準備

して行動できる、

周到な事前学習

若手指導のポイントとして、

に「とりあえず、

やってみよう」

プである。

敗からではなく成功から学ぶタイ ンジングな行動を避けたがる。 失敗を極端に恐れるあまりチャ 習型」は行動前に学ぶタイプで、

失

動きがとれないこのタイプの若手

る前から失敗を想定してしまい身

すでに説明したとおり、

、行動す

りがちである。

好・自習型」とは正反対のタイプ

のため、特徴がなかなか理解でき

敗からも多くを学ぶ。

それに対し、「リスク回避・伝

敗を恐れず積極果敢に行動し、 動しながら学ぶタイプである。 い。「リスク選好・自習型」は行

失

失

それゆえに間違った対応を取

多いタイプといえる。

15ページの図表2に示したよう

上司や先輩に多い「リスク選

スク回避・伝習型」の中でも最も

がよ

16ページの図表3を見てほし

なタイプ』

でも説明したが、「リ

能な限り多くの方法を教えたほう その解決方法は一つではなく、 明することが大切だ。このとき、 な方法が考えられるかを事前に説

可

まどきの若手はこんな世代・こん

きない若手は、前項の『い 敗を恐れてなかなか行動で

> 記録している行職員がいれば、 もらうのもい 先輩たちの実例をレクチャ 可能だ。また、経験豊富な上司や れを読ませてそこから学ぶことも

して

具体的には、

過去の渉外活動を

そ

TYPE2

**事前に実例を学習することで** 

失敗を恐れてなかなか行動できない若手

目信をつけさせる

行動をした場合には、 けさせることが有効である。 学習することによって、 盛り込まれた研修などにも参加さ せ、できるだけ多くのパター そして、 さらには、 実際に彼らが勇気ある ロールプレイが多く いだろう。 自信をつ ンを

果が出なかったとしても、 ロセスを褒めてほしい そのプ

近代セールス 2014・7月15日号

近代セールス 2014・7月15日号 18