

現場代理人の 育成ガイドブック 【知識と実践】



目次

第1章 現場代理人の職務と育成について

1-1 現場代理人の職務	3
(1) 現場代理人とは	3
(2) 現場代理人と技術者の違い	4
1-2 現場代理人を育成する必要性	5
(1) 現場代理人は利益をもたらす	5
(2) 現場代理人は未来の経営幹部	6

第2章 現場代理人に必要な能力とは

2-1 現場代理人に求められる4つのスキル	9
2-2 専門スキル	11
(1) 施工力	11
(2) 品質向上力	12
2-3 人間関係スキル	13
(1) コミュニケーション力	13
(2) 交渉力	14
2-4 概念化スキル	16
(1) 組織管理力	16
(2) リーダーシップ	17
2-5 経営スキル	19
(1) 貸借対照表とは	19
(2) 損益計算書とは	20
(3) 財務諸表と現場代理人との関係	21

第3章 現場代理人を育成するには

3-1 現場代理人育成のための職場内教育：その1 【OJTの仕組みづくり編】	25
(1) 人材育成の3手法	25
(2) 職場内教育(OJT)のメリット	26
(3) 職場内教育(OJT)の実施フロー	27
(4) 職場内教育(OJT)の進め方と管理	27
(5) 職場内教育(OJT)を実施するタイミング	29
(6) 職場内教育(OJT)を実施する際の留意点	29
3-2 現場代理人育成のための職場内教育：その2 【OJT指導者自身の学習編】	31
(1) 育成指導者に求められる5つの「支援力」	31
(2) 日常のコミュニケーションが大切	32
(3) 部下の状況により指導法を変えることが大切	32
3-3 現場代理人育成のための職場内教育：その3 【やる気を引き出す基礎知識】	34
(1) 悩みや不安の解消に役立つメンター制度	34
(2) まずは、ほめることからスタート	34
(3) 現場力を引き出す「少しだけ高い目標」	34
(4) 傾聴法で社員の苦勞を理解する	35

第4章 現場代理人育成のためのOJT実践スキル

4-1 知識・技術継承のためのスキル	39
(1) 3つの段階で構成される「知識付与型OJT」	39
(2) 論理的に話を伝える「三点説明法」	40
(3) 説得力を生む「理由事例説明法」	41
4-2 コーチングを活用した新しいスタイルのOJT	43
(1) 部下と一緒に考える「知識創造型OJT」	43
(2) コーチングの基礎知識	43
(3) コーチングを活用したOJTの実践	46