



## 新刊書：競争に勝ちたいなら 人材育成を「見える化」しなさい

—効果を測定・検証する仕組みづくり—

仕事や成長の意義と効用を示し、  
自発的にがんばる人材に変える

2010年12月末 中経出版より発売（定価 1,900 円税抜）

競争が激化する現在、競争に勝てるかどうかは、顧客が求める商品やサービスを理解し、それを提供できる人材が育っているかにかかっています。各々の人材は、個別の課題を抱えています。その違った課題すべてに効果を発揮できる改善手法は存在しないのが普通です。

病気の治療では、何でも効果を発揮する万能薬なぞ、世の中に存在しないため、信頼できる医師の指導のもと、意欲的に治療に励むことが重要です。人材育成でも同様に、一つの手法ですべてに効果を出すことは難しいため、信頼できるメンターの指導支援のもと、各人材の育成効果やその仕組み全体の効果測定／検証をきちんと進めることで、育成効果を改善し続ければ、徐々に成功に近づけます！

また、多くの職場では、自分の現在の仕事が、会社全体、組織全体でどれだけ重要なのかを理解もせず、受身的、マニュアル的に実行していて、十分な効果が見られない事例が相当あります。たとえば、若手の人材育成の意義とその効用が、一例です。成長や育成のプロセスを「見える化」し、リーダー／メンバーの両面からのやりがいを高め、実績に結び付ける仕組みづくり法を考えます。

本書では、人材育成の重要性や効果測定／検証の15事例を通して、活きたエキスを学ぶ最新版の人材育成実践読本です！ 指示命令では、問題意識と責任感は育たないのです。

### 【 本書の概要 】

- 「見える化」とは、情報を分かりやすく提示するだけではありません。自律的な改善、問題の予防、再発防止に効果を発揮する新しい人材育成の「見える化」が競争力強化に効果を発揮します。
- 多くの職場で直面する、①早期離職率、②優秀な人材の職場への定着、③リーダー人材の不足、④新分野に挑戦する人材の不足、⑤技術の継承の問題等の5課題に役立つ卓越の人材育成戦略の一端を学べます。
- 成果主義志向では、結果がすぐに出にくい新規市場開拓を敬遠する人材が多くなる傾向がありますが、本書では、人材育成や改革の進展度を重視する方針と、支援態勢の効果性改善を後押しする人材育成の「見える化」で、よりスピーディに新規市場開拓を実現する卓越の人材育成の「見える化」戦略を紹介します。

### 「見える化」、育成の「見える化」とは？

- 一般的な「見える化」の定義：基本になる情報、データを示すことで、現場の人が自ら気づき、問題意識を高め、自ら改善する努力をする職場環境をつくること
- 「見える化」で期待される3効果
  - ① 問題の早期発見と解決を促す
  - ② 情報を公開することで自律的改善を活発化する
  - ③ 問題を顕在化することで再発防止を促す

より強かに確実に推進するには

育成の「見える化」では、鍵となる指標を示し、メンターによる指導・支援のもと、自律的な改善を促し、問題を予防し、再発防止する仕組みをつくります！



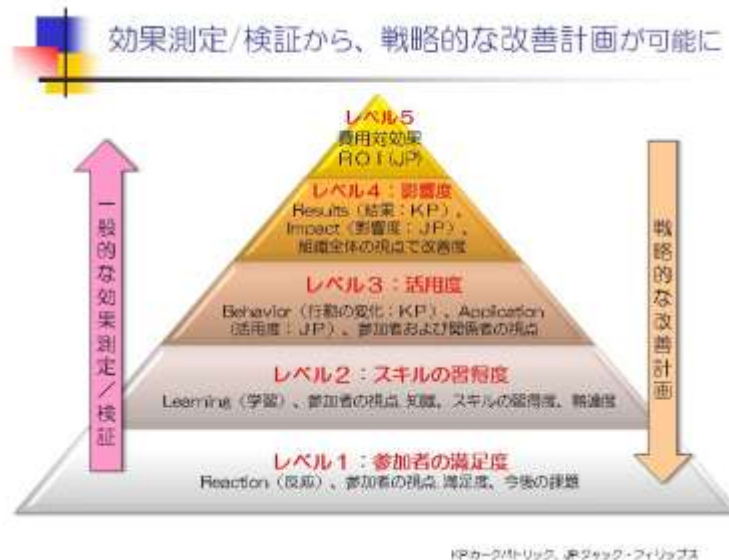
## 【 世界の効果測定手法と日本の伝統的「見える化」手法が融合した育成の「見える化」 】

人材育成の成長プロセス（今回は、メンタリング・プロセスを中心に）を理解し、現在どこに課題があるのかを「見える化」し、メンターが育成支援することで、**自律的な成長を促す**他社との差別化を進めるには、人材育成は欠かせません。しかし、この人材育成が果たして効果があるかをどのように検証していますか？ この検証がきちんとされないと、良い結果につながらず、効果がうすれるばかりか、時間の浪費にもなりかねません。

欧米では、**カーク・パトリック**が約50年前に、4段階効果測定が提唱され、約30年前には、**ジャック・フィリップス**がこれに費用対効果 ROI 手法を追加し、実務で使いやすい体系として**5段階効果測定手法**を確立しました。この中で、特に**レベル3（活用度）**および**レベル4（結果/影響度）**を引き出す手法が一層重視されてきました。従来、面倒だと思われがちなこのレベル3/4測定も、**基本的な人材育成の成長プロセス**（今回は、メンタリング・

プロセスを中心に）を理解し、現在どこに課題があるのかを「見える化」し、メンターが育成支援することで、**頑張ってみようという気持ちにすることは、決して難しいものではありません。**

本書は、この**世界標準効果測定手法**と、日本の**見える化手法**を融合させた画期的な検証手法として、**人材育成の「見える化」**をご紹介します。



### 【著者】

日本人材マネジメント協会 JSHRM 幹事  
国際メンタリング&コーチングセンター代表  
株式会社スマートビジョン 代表取締役 石川 洋



### 主な略歴

東工大卒、慶應ビジネススクールMBA取得。大手企業2社において、国際マーケティング、販売促進、人材マネジメント、人材開発・育成を中心に通算25年、一貫して**国際ビジネスを担当し、海外販社や海外販売網の育成・支援業務に従事**。米国現地会社役員として約5年勤務後、独立。欧米人の考え方、行動特性、日本人との考え方及び行動形態との違いに関する造詣が深く、**パフォーマンス・コーチング及びメンタリング**の日本での普及活動に貢献。

人材育成・人材開発のプロフェッショナルのための5つの国際大会に**通算18回参加、計9回英語で成果発表し、9つの認定プログラム**を修了。特に、米国の**国際メンタリング学会 IMA**では、アジア初の5回、メンタリングの成功事例を発表。アジアで一番熱心な「**メンタリングの達人**」として、知られている。

**国際メンターシップ大学院大学 教授**（2005-2006年）、**厚生労働省管轄、職業能力開発総合大学校、能力開発研究センター、訓練評価委員**（2006-2007年）を歴任。

現在、**日本人材マネジメント協会 JSHRM**の幹事、**戦略的人材開発・育成研究会** 代表世話人。

著書には、**欧米のコーチングやメンタリング事情**を日本で導入し易い形に体系化した「**よくわかるビジネス・コーチング入門**」（日本能率協会マネジメントセンター）、「**メンタリング・バイブル**」（国際メンタリング・コーチングセンター）がある。

### 連絡先

電話：03-5858-6930 Fax: 03-5858-6931、E-mail：[info@smartvision.co.jp](mailto:info@smartvision.co.jp) URL：<http://www.smartvision.co.jp>