

# 3分で分かる オンライン研修の秘訣

リアル研修より高い効果を実現するための

3つのポイント

(1)

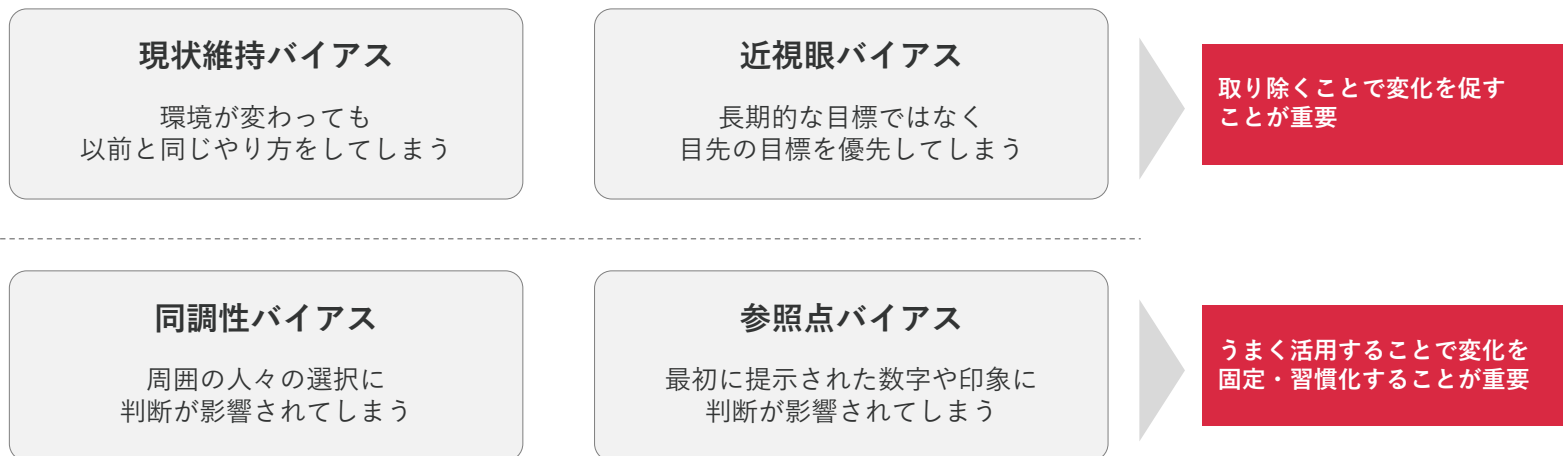
育成において重要なことと  
研修に必要な3ステップ

# 人の育成において最も重要なこと

「行動経済学」では、人間は「限定合理的」であり、ある程度は合理的に考えたり振る舞ったりはするものの、感情で判断が大きく左右される「感情人」であるとされています。また、「感情人」としての特性をあらわす4つのバイアスを下記の様に整理することが可能で、個人への変革を促すうえでは4つのバイアスを踏ま

えて研修を設計・実施する必要があります。具体的には、「現状維持バイアス」や「近視眼バイアス」といった変化を阻害する要素を取り除くことで変化を促し、「同調性バイアス」や「参照点バイアス」を活用することで変化を固定・習慣化させることが重要です。

## 感情人としての特性を あらわす4つのバイアス



# 研修に必要不可欠な3ステップ

「感情人」が持つ4つのバイアスを前提としたうえで、参加者に変化を促すためには、Unfreeze(解凍)、Change(変化)、Refreeze(再凍結)の3ステップを踏むことが重要です。例えば、研修では「このように変わってほしい」というChange(変化)のアプローチから入りがちですが「現状維持バイアス」という変化への心理的障壁が働き、なかなか変わらないのが現実です。

参加者に観点や具体的な手法を一方向的に押し付けるのではなく、他の選択肢を受け入れられる状態や変わりたいと思う状態を醸成した上で変化を促し、習慣化させる、といったステップを設計することが重要です。オンライン研修でも、上記のステップを実践することが大事です。次ページから、各ステップにおいてオンライン研修で特に注意すべき点を紹介します。



(2)

リアル研修より高い効果を実現するための3つのポイント

Unfreeze(解凍)のステップでは、参加者の変化へのモチベーションを醸成することが重要です。そのためには、参加者自身が持つ固定化された価値観に揺らぎを与えることが必要で「固定概念や過去慣性の払拭」「現状への危機感の醸成」をすることが有効です。

しかし、オンライン研修においては、リアル研修と比較して、参画意識が醸成されにくく、結果として講師がどれだけ良いメッセージを伝えたとしても、参加者

が自分事として捉えられない、といった状態に陥りがちです。

オンライン研修で参画意識を醸成するには、参加者に対してこまめにリアクションを要求することがポイントです。具体的には、手を上げさせたり、問いかけに対してチャット等で反応させる、といったことを繰り返すことで、参加者は徐々に前のめりになり、結果として伝えたことを自分事として捉えられやすくなります。

## リアル研修の場合

講師と参加者、参加者同士が  
同じ空間を共有することで  
参加者の参画意識が生まれやすい



## オンライン研修の場合

参画意識が生まれにくいため  
参加者にリアクションを要求し  
当事者意識を醸成することがポイント

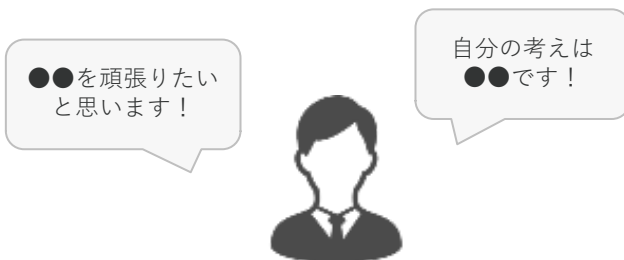


Change(変化)のステップでは、参加者の変化へのモチベーションを最大化させることが重要です。そのためには、目標を明確化させることが必要で「新たな認識の形成」「変化の方向性の理解促進」をすることが有効です。

しかし、オンライン研修においては、リアル研修と比較して、発言機会が少なくなる傾向があり、誰かに伝えることによる自分の考えや目標の整理ができず腹落ちしにくい、といった状態に陥りがちです。

## リアル研修の場合

グループや席が近くの人に対して  
**発言をする機会が多く**  
自分の考えを整理しやすい



オンライン研修で発言機会を設ける方法としては、参加者で個別グループを作ることがポイントです。

具体的には、WEB会議ツールのグループ分け機能を活用して、議論や共有をさせることで、参加者は思考が整理され、変化の方向性が腹落ちしやすくなります。

また、運営側(講師)は、グループに分けられた際にしっかりと議論が起こるように、各グループで1人、事前に進行役を割り当てるのが大事です。

## オンライン研修の場合

発言をする機会が少ないため  
運営側は**意図的に発言の機会を作り**  
参加者の思考の整理を促すことがポイント

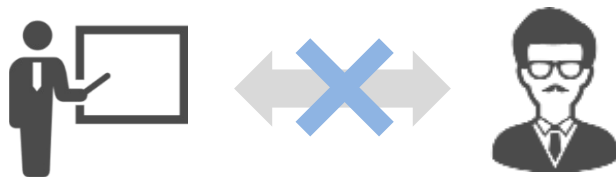


Refreeze(再凍結)のステップでは、参加者の変化を確固たるものとして定着させることが重要です。そのためには「新たな認識を習慣化」させることが有効です。しかし、多くのリアルでの研修では、研修後に、新たに獲得した認識を定着させる工夫があまり行われなことがあり、せっかく研修機会を設けたとしても効果が薄くなってしまいう傾向にあります。

研修後の学びの定着を促すためには、研修内容の現場(上司)への連携がポイントです。具体的には、参加者が研修で学んだ観点を踏まえて常に上司がフィードバックすることで、実践が促進され定着しやすくなります。オンライン研修は、上司が気軽にオブザーブし参加者の様子を把握しやすい、研修内容を映像データで簡単に共有できる、という特徴があるため上手く活用し、参加者の習慣化を促すことが大事です。

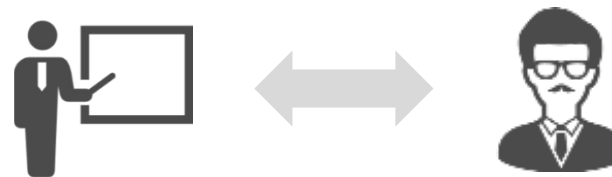
## リアル研修の場合

研修内容の  
現場(上司)への連携が難しく  
学んだことが現場で実践されにくい



## オンライン研修の場合

研修内容の連携がしやすいため  
現場(上司)が研修内容を知っている状態をつくり  
参加者の実践を促すことがポイント





(3)

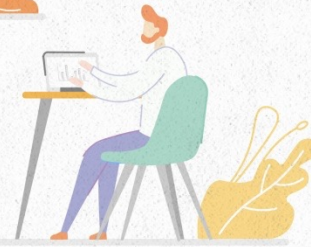
リンクアンドモチベーション  
オンライン研修サービスのご紹介

# リンクアンドモチベーションの オンライン研修

リンクアンドモチベーションは、これまでに上場企業約 500 社を含む、計 2,000 社以上のお客様に組織人事コンサルティングサービスを提供してまいりました。その知見を活かしながら、WEB 会議システムにより、多拠点・個人参加・複数日開催可能な研修をご提供しております。

すべての研修テーマで、オンライン実施のご相談を承っております。  
お気軽にお問い合わせください。

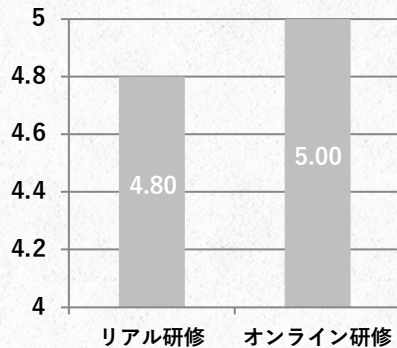
ONLINE



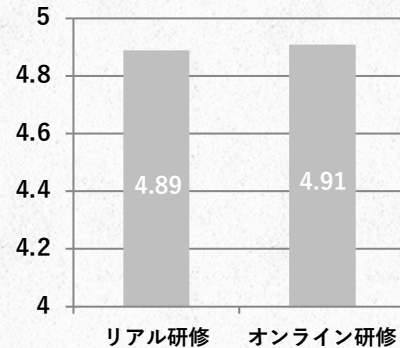
## サービス提供実績

リンクアンドモチベーションのオンライン研修ではリアル研修と比較して高い満足度を実現しています

■A社 研修アンケート満足度 (約50名)



■B社 研修アンケート満足度 (約40名)



※リアル研修→オンライン研修移行企業の定量的なアンケート結果です  
※5段階評価で4段階以上を満足としています。

## 参加者からの声

- ・ オンラインで**これほどまでにリアルな研修ができることに感動しました。**
- ・ 周りの人たちからのフィードバック貰うことで、**弱みや課題を再確認することができました。**また、良かった点も言い合うことで、**互いに自己肯定感が高まり自信に繋がりました。**
- ・ 自分の強みや弱みについて周りの人も一緒になって考えてくれる機会は無かったので、**非常に貴重な機会になり、多くのことに気付くことができました。**
- ・ **緊張感をもって取り組むことができました。**リンクアンドモチベーションの方が本気で真剣に取り組んでいただいたおかげである、と感じており感謝しています。

## 事務局の方からの声

- ・ 柔軟に対応いただき、**例年と同等かそれ以上の気づきを与えられる濃いものとなりました。**
- ・ 準備の時から感じていましたが、この研修は貴社だからこそ実現していただけたことだと改めて何度も実感致しました。**この状況下でも、参加者に多くの気づきを与えられることを非常にうれしく思います。**
- ・ 会議の間、或いは会議に出ながらでも簡単にオブザーブさせていただくことができ、**参加者の様子をつぶさに確認できて良かったです。**

## 組織に関すること、何でもお問い合わせください

### 無料セミナー一覧を見る



※現在開催しているものと異なる場合がございます。

### 問い合わせをする



社名	株式会社リンクアンドモチベーション (Link and Motivation Inc.)
上場市場	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード: 2170)
創業	2000年4月7日
資本金	13億8,061万円 ※2020年12月31日現在
売上高	381億円 (グループ全体) ※2019年12月期