

## 4つのチカラ磨きキット

派遣スタッフ、派遣先へのご案内のしかた  
振り返りのしかた



# ① 準備 / ②スタッフへの打診 / ③スタッフへの配布・説明

## ①準備

必ず、派遣元の担当者がまず、自分自身で「4つのチカラ」診断をしてみてください。

## ②スタッフへの打診

派遣スタッフの方に取り組みを打診してください。

### ★打診時のトーク例

〇〇さんは、日ごろよりスキルアップに取り組んでおられ、当社の研修にも積極的にご参加いただいています。今回、そのようなキャリアに関心の高いスタッフの方に、「お仕事基礎力」を伸ばすプログラムを紹介したいのですが。

## ③スタッフへの配布

対象となる派遣スタッフにキットを渡します。(スタッフへの説明のしかたや、質問への答え方は、以下の例を参考にしてください。)

### Q1 これはなんですか？

「人材サービス産業協議会」という人材サービス全体の業界団体が、研究・開発している仕事の基礎力診断と、力の向上を支援するためのキットです。このキットにとりくんでもらうことで、チカラを付け、職場の信頼をより上げたり、それによって任される仕事のレベルを上げることにつながればと思っています。

### Q2 具体的に何をやるんですか？

#### ★キットをみせながら説明

仕事に必要な基本的な4つの能力について、まず自己診断をしていただけませんか (Step1)。

その後、ご自身で伸ばしたい力を決めてください (Step2)

そして、その力を伸ばす行動がひとつの力につき、3つずつ例示してありますので、取り組みやすいものを選んで、週1回以上を目安にとりくんでみてください (Step3)

取り組んだ内容やご自身で気づいたことなどを、なるべく記録しておく、ご自身や周りの変化がわかり、効果的です (Step4)

記録には、キットのこのスペースを使っていただいてもいいですし、ご自身のノートやスマホにメモをするなど、やりやすい方法でやってみてください。

※Step4は、あとで見せていただくものではありません。

### Q3 その後どうするんですか？

3か月間取り組むプログラムなので、1か月半くらいで何か気づきや周囲の変化があったか一緒に振り返りましょう。そして3か月後にどれくらい成長したか、その後どうしていくべきか面談で話しましょう。

Q4 これをやることで何かいいことがあるんですか？

★キットを見せながら説明

この4つの力が高い人は、派遣先からの評価が高い場合が多いといわれています。職場での仕事がやりやすくなったり、業務のスキルアップにもよい影響をあたえますし、どこでも働いていけるチカラがつき、自分に自信がつくようになると思います。

Q5 派遣先に診断してもらうには、どうすればいいのですか？

派遣会社から(私から)ご協力をお願いします。

Q6 派遣先がどのように診断したかは教えてもらえるんですか？

はい。

Q7 派遣先の診断結果がよければ時給をあげてくれますか？  
(契約を延長してくれますか？、正社員にしてもらえますか？) など

時給や雇用形態は、この結果だけで決まるものではありません。  
どこへ行っても通用するチカラを付けるつもりで頑張りましょう。

Q8 診断結果が低い場合には、時給を下げられるのですか？  
(契約が終了になるんですか?) など

時給や契約は、この結果だけできまるものではありません。

Q9 診断結果が低い場合には、この力をつけるためのセミナーなどがあるんですか？

派遣先でスタッフのみなさん自身が仕事をしながら力の向上に取り組める内容がこの(Step4)になりますが、現時点ではこのキットに関するセミナー等を開催する予定はありません。

Q10 興味がありません / やりたくありません

わかりました。お時間いただきありがとうございました。

## ④ 派遣先への依頼・説明

### ④ 派遣先への依頼

派遣スタッフから、派遣先関係者の評価を聞きたいという依頼があった場合や、派遣スタッフの今後の成長を考え、派遣先の評価をきいたほうがいいと判断した場合、または、派遣先の評価を営業として聞いてみたい場合は、お願ひしてみましよう。(説明や、質問への答え方は、以下の例を参考にしてください。)

#### Q1 これはなんですか？

★「派遣先のみなさまへ」を見せながら説明  
「人材サービス産業協議会」という人材サービス全体の業界団体が、研究・開発している仕事の基礎力診断と、力の向上を支援するためのキットです。このキットに派遣スタッフにとりくんでもらい、チカラを自主的に伸ばす支援をしたいと考えています。

#### Q2 具体的に何をするんですか？

★「派遣先のみなさまへ」の裏面をみせながら説明  
仕事に必要な基本的な4つの能力について、派遣スタッフが自己診断をします。同じ項目で、スタッフのことを診断していただけますでしょうか。

#### Q3 その後どうするんですか？

★スタッフ向けの「4つのチカラ磨きキット」を見せながら説明  
派遣スタッフは、この4つの力の中から、自分で伸ばしたいものを選び(Step2)、その力を伸ばす行動に3ヶ月間とりくみます(Step3)。そして、3ヶ月後に自分に変化があったかどうかを再度診断します。その際、派遣先のみなさまにも、同様に、再診断をご依頼することになります。

#### Q4 これをやることで何かいいことがあるんですか？

★キットを見せながら説明この4つの力が高い人は、派遣先からの評価が高い場合が多いといわれています。力を伸ばすことで、職場での仕事がやりやすくなったり、業務のスキルアップにもよい影響をあたえる、自分に自信がつき、モチベーションがあがるなどスタッフに様々なメリットがあると考えられています。また、派遣先・派遣会社にとっても、スタッフに仕事の進め方などで伝えたいことがあるときに、「この力のこのレベルまでできているから、さらに、ここまでできるようにがんばってほしい」など、共通の言葉で伝えることができ、コミュニケーションツールとしても活用できます。

Q5 派遣スタッフがどのように自己診断したかは教えてもらえるのですか？

スタッフから希望があればお教えできます。

Q6 もし高いレベルをつけてしまうと派遣料金を上げなきゃいけないことになるんじゃないの？

基本的にスタッフのチカラを伸ばすことが目的のキットです。

Q7 診断結果が低い場合には、料金を下げてくれる？  
(スタッフを交替させる?)など

あくまでスタッフのチカラを伸ばすためのものだと考えています。そのご相談は、別途させていただきます。

Q8 診断結果が低い場合には、派遣元で研修とかしてくれるの？

力を伸ばす行動は、スタッフ自身が仕事をするなかで取り組める内容になっています。そのほうが効率よく成長できると思っています。

Q9 派遣先で誰が診断したのかをスタッフに伝えるの？

御社が見せたくない伝えたくないという事であれば伝えませんし、スタッフを見て、明確に結果を伝えないほうが良いと判断すれば伝えません。

Q10 時間がないからやりたくない 興味がない

4つの項目について9つの選択肢のなかから選んでいただくだけで、3分もかかりませんのでご協力をよろしくお願いいたします。

## ⑤ 取り組み状況の確認・振り返り(1カ月半後)

### ⑤一か月半後の振り返り

1カ月半後をめどに、取り組みを振り返ってみましょう

1か月半、とりくんでみて、何か気づいたり、周囲の反応が変わったことがありましたか？

後半の1か月半はどの力を伸ばしていきたいと考えていますか？

※気づきを認めてあげて、もっとやってみようと呼びかけてください。

**Q1** 今は時間がないので、なかなかできませんでした。

では、あと1か月半は頑張ってみましょう。週に一つでもいいので、推奨行動をやってみましょう。たくさんやればやるだけ成長できます。

**Q2** 推奨行動の中には実際にやるのが難しいものがあります。

全部やる必要はありません。できることからでかまわないので、続けてやってみましょう。必ず変化がでできます。次はどの推奨行動をやってみましょうか。今決めませんか？

**Q3** 推奨行動に書いてあることは、いつもやっているし、できていると思います。

(派遣先の評価の低いものや、フォローの中で気になっているチカラを選んで) ●●さんは、もっとこの力は伸ばせると思いますよ。推奨行動をできるときはやる、ではなくて、いつも毎日何回もやることを目指してみませんか？自分を変化させることが成長につながりますよ。

**Q4** もっと成長したいのですがどうしたらいいですか？

推奨行動に取り組む回数をもっと増やしていきましょう。

## ⑥ 派遣先への評価依頼(3か月後)

### ⑥派遣先 への3か 月後評価 依頼

3か月後をめぐり、スタッフがどれくらい成長できたかを評価するために、再度派遣スタッフのチカラの評価を派遣先をお願いしてみてください。

3か月たちましたが、〇〇さんの様子はどうですか？(簡単に感想などきいてください)

もう一度〇〇さんのチカラの診断にご協力いただけますか？

**Q1** 今は時間がないので、あとで書いてもいいですか？

はい、またお時間のある時にとりうかがいます。

**Q2** 今回の結果はどのように使われるんですか？

評価をつけていただいた結果をもとに、スタッフと面談をし、今後どう成長していくかを話し合います。

**Q3** 結果をスタッフに見せるのですか？

この結果をそのまま見せるのではなく、面談のときに評価の高いところ、がんばってほしいところを伝えるときの参考材料として使います。

## ⑦振り返りとフィードバック(3か月後)

### ⑦3か月後の振り返り

3か月後をめぐり、取り組みを振り返ってみましょう

3か月の取り組みお疲れ様でした。振り返ってみて、何か気づきや周りの変化はありましたか？  
推奨行動はたくさんできましたか？  
今後はどういうふう成長していきたいですか？

派遣先に診断していただいた場合のフィードバック例です。

#### 【1】派遣先診断結果が本人診断より高い場合

派遣先の皆さんは、〇〇さんのことを大変よくやってくれていると思われるようです。力を伸ばす行動に取り組むことで、ご自分でも自信がもてるようになりますよ。

#### 【2】派遣先診断結果が本人診断より低い場合

〇〇さんご自身の診断と、派遣先の皆さんが受けている印象とでは、少しギャップがあるようです。今後も推奨行動を続けてみませんか？

### ⑧途中リタイヤ

3か月经過前に、派遣スタッフからリタイヤ希望があった場合の対応例です。

#### Q1 変化も感じられないし、やめたいのですが

すぐに成果が出ないという場合もあります。  
本来は3ヶ月程度取り組むと変化が出やすいのですが、もう少し続けてみませんか？

わかりました。お疲れ様でした。お仕事頑張ってください。また機会があれば挑戦してみましょ。

#### Q3 途中でやめると、仕事紹介がなくなるなど、何か不利になりますか？

これは〇〇さんのチカラを伸ばす支援の取り組みなので、そのようなことはありません。ご安心ください。