

研修システム構築をめざして

ー青木フォーラム・イン・足利で考えるー

開倫塾

塾長 林 明夫

Q：開倫塾の本部のある栃木県足利市でエース総合研究所主催の青木フォーラムが開催されたそうですね。

A：(林明夫：以下省略)はい。学習塾における研修システム構築セミナーと足利工業大学附属高校をお借りしての第3回全国模擬授業大会視察をメインテーマに、5月30、31日に開催されました。(セミナーには50名、大会には29名出場で、合計200名の参加でした。)

Q：学習塾の研修は何のために行うと、林さんは考えますか。

A：もちろん学習塾の顧客である塾生、保護者、地域社会への価値提供のためではありますが、学習塾で働く「社員重視」の実現のためでもあります。

Q：林さんの言う「社員重視」とは何ですか。

A：研修を積み重ね「能力強化」を果たした社員には、安心して「権限委譲」ができます。「能力強化」と「権限委譲」を一言で英語で「エンパワーメント」と言うそうです。

研修は「エンパワーメント」のために行うものと考えます。能力を強化して、権限を委譲すれば、雇用も安定する。「企業は原則倒産」ですので、経営者はありとあらゆる努力をして倒産を回避します。それでも、企業には危機が訪れます。そのような危機に会社が陥った際も、権限を委譲されるくらい、研修で能力が強化されていれば、他塾からスカウトされたり、自分たちで開業もできます。

エンパワーメントを目指した研修は、社員重視に直結すると私は確信します。

Q：開倫塾では、どのような研修会を社内で行っていますか。

A：(1)新入社員のための ①「入社前月例研修」、②「入社時2泊3日合宿研修」、③「試用期間終了までの月例研修」、④「毎日の授業前の模擬授業」、⑤「毎日のレッスンプラン(教案)添削」、⑥メンターによる個人面談などがあります。

(2)一般社員のための ①「アナウンサーによるボイストレーニング」、②「英語教師のためのネイティブ大学教員による発音クリニック」、③すべて英語で授業を行うベネッセ児童英語担当者ための月例研修会、④月例教科別全体研修会、⑤毎週のブロックごとの模擬授業研修会があります。

(3)マネジメントのための ①学期毎の事務職員研修会、②月例校長・副校長研修会、③年10回の校長候補者研修会、④「メンター」のための年5回のカウンセリング研修会があります。

Q：随分たくさんやっていますね。どんなことに注意していますか。

A：(1)研修は「社内における社員教育」です。①研修カリキュラム、②研修担当教師、③マネジメント研修の事務局、それぞれの「質」が絶えず問われます。3者の質的向上が私の最大関心事です。

①研修担当者の研修、②研修体系つまり研修のカリキュラムづくり、③研修の事務局体制整備をどうするかは、我が社の将来を見据えた業務の選択と集中、各人の処遇、評価、配置と直接連動するからです。

(2)開倫塾では、すべての研修を90分単位で行っています。90分の研修15回で2単位として計算し本人のキャリア形成に役立てたく考えます。近い将来、開倫塾の社員のエンパワーメントのために企業内教職専門職大学院をスタートさせたいので、大学院と同じ履修単位、研修時間を設定しています。

Q：学習塾、予備校、私立学校の経営幹部の皆様にお考え頂きたいことはありますか。

A：最も勉強しなければならないのは、私も含めて経営幹部です。経営幹部とりわけ経営トップがどこで何を勉強しているかで、その組織の将来が決定されます。

(1)ごく身近な同業者とだけ話すだけでは、生傷のなめ合いやお互いに褒め合うだけで終わってしまい、経営課題の解決に直結しません。

(2)そこで、絶えず全国的な視野をもつ必要があります。月刊私塾界や青木フォーラム、エースクラブ、アキレスクラブ、私塾ネットをはじめ学習塾や予備校、私立学校の経営者のための様々な勉強会に積極的に幹部とともに参加することをお勧めします。

(3)これに加えて、各市の商工会議所、各都道府県の経営者協会、生産性本部、経済同友会などの経済団体に幹部とともに積極的に参加し、経営者としての視野を広げることも大事です。製造業をはじめ苦労をなされた産業の方々と交流し、サービス産業の生産性向上を考えることは、学習塾、予備校、私立学校の経営を考える上で役に立つと考えます。

(4)ライオンズ、ロータリー、キワニス、国際交流協会、YMCA、ユネスコ、そして、ご所属になれる宗教法人などの活動も経営者として、社会で生きる人間としてよい勉強の場、活躍の場と考えます。

Q：最後に一言どうぞ。

A：今月も皆様に本を一冊御紹介させていただきます。

チャールズ・F・ナイト著 浪江一公訳「エマソン妥協なき経営ー 44年連続増収を可能にしたPDCAの徹底ー」ダイヤモンド社2008年4月3日刊です。著者は超優良企業で知られる米国エマソン・エレクトリックの社長を20年にわたり務めた方です。「やるべきことを確実に行う。ただし、徹底して」という経営の基本に忠実であれば、これだけ高い業績を上げることができるという事実は、御参考になると思います。是非御一読下さい。

ここしばらくは国内の話題が多かったので、来月号から海外での「武者修行」の御報告を再開させていただきます。お楽しみに。

ー 2008年5月24日記ー

開倫塾の研修システムについて、御興味、御関心のある方はお気軽に、開倫塾・塾長室室長、高尾まで御連絡下さい。(TEL.0284-73-7812)