

# 弱者の教育戦略 教育☆名人



中小企業の社長は重点経営課題の中で、いつも従業員教育を**2番目か3番目**にあげています。しかし現実には商工会議所が開く講演会に、従業員を2年に1回か1年に1回参加させる程度で終わっています。これでは**教育回数が少ない**ので、従業員の実力が高まる見込みはありません。それに講演会には同業者も参加するので、教育の「差別化」もできません。

自社独自の教育をして、従業員の実力を同業者より高めるとともに教育の差別化をするには、まず初めに**教育効果の「公式」**をはっきりさせておく必要があります。それは「**従業員の素質 × 教材の質 × 教え方の質 × 教育回数**」の4つで決まります。この公式にそって実行に移ると教育効果が高まります。

まず1番目は、本やDVDなど「**良い教材**」を揃えることとなります。良い教材とは自社の「**経営規模**」と「**業種**」に合い、しかも「**弱者の戦略ルール**」でまとめられたものになります。教材を揃えるには当然経費が必要になりますが、一度揃えておくと何回も使えるので、結局こうする方が安上がりになります。

2番目は**教育方法**です。弱者の戦略では**社長自身**がインストラクターになり、準備した教材を使って社長が直接教育するのがルールになります。こうすると社長の経営方針が従業員に確実に伝わるとともに、**教育の差別化**にもつながります。

さらに社長が直接教育すると従業員の向上心が高まるばかりか、仕事上の悩みも解るので職場がグンと活性化します。

3番目は、**教育回数**を思い切って多くすることになります。従業員教育で効果が出てない「**1番大きな原因**」は、教育回数が少ないことにあります。これには社長がインストラクターになると、従業員の熟練度に合わせて何回でも開けますから解決します。

この3つを実行すると、仮に従業員の素質が**少し低かった**としても、教育効果によって実力がトップクラスに高まります。逆に素質は低いのにこの3つを実行しなければ、従業員の実力は最低になるはずで

この中で**1番問題になる**のは、社長自身がインストラクターになることと、そのあとのような方法で教えれば良いのかの教育方法でしょう。その心配はいりません。やり方が解ればとても簡単です。

これらについて従業員100人以下の会社に焦点を当て、解りやすく説明しているのがこのCDです。

同業者と同じことをしていれば、たいがい同業者以下の教育効果しか出ません。

良い会社を作るには、教育の差別化に本気で取り組まなければなりません。



ランチェスター経営(株)

竹田陽一

TEL 092-535-3311

FAX 092-535-3200