従業員教育の本を 出版しました



その6

教材決定の続き

良い教材の2番目は、業種が同じか近いものになります。

業種によって従業員の行動内容が変わるばかりか、仕事の中で重要なところも変わることから、教材で説明される内容が、自社の業種と同じか近いことはとても大事になります。

しかし現在業種は1万を超えていることから、教材で説明されている仕事の内容と、自社の業種が同じというのはとても少なくなるでしょうが、根気よく探せば役立つ教材が見つかるはずです。

どうしても良い教材が見つからないときは、社長自身がテキストを 作るしかありません。

良い教材の3番目は、お客作りと、作ったお客の対応について詳しく説明したものになります。

会社自体は粗利益によって維持されており、その粗利益はお客からしか出ないのですから、経営ではお客に対する対応が特別重要になります。

このとき注意すべきなのが、販売の教材です。前にも説明したように、一口に営業とか販売と言っても仕事の内容はいくつもあり、教材によってはむしろ害になることすらあります。

このような事情から販売の教材を揃えるときは、教材を作った人が、何を、どのような方法で売っていたか、仕事の内容を詳しく調べることが欠かせないのです。

良い教材の4番目は、仕事全体を論理的に説明していることになります。

論理的とは着眼大局の原則に従い、まず「**仕事の全体像**」をはっきり説明します。もし仕事の全体像の押さえ方が間違っていたら、あとに続く作業は意味がないものになるので、仕事の全体像を考えるときは時間をかけ、いろんな角度から思索してみなければなりません。

次は仕事を構成している「重要な項目」をはっきりさせます。

このあと大事な項目の「**ウエイト付**」をします。この作業も欠かせません。

こうしたあとで各項目のレベルの高め方を説明すると、理解がしや すくなるので役立つ教材になります。

しかしこうするのは意外に難しいので、こうしている教材はとても少なくなっています。

良い教材の5番目は、実践的であることです。

実践的とは教材で学習する人が自分の仕事にすぐ応用できるよう、 いろんな工夫をされていることになります。

教材を作った人が、同じ仕事をしている人が 300 人 \sim 500 人いる中で 1位になり、しかも 1位を 5年以上連続して守った経験がある人はこの可能性が高くなります。

1位になるには、多くの試行錯誤をします。

このとき障害になるものを、1010解決した経験はとても役立ちます。

このような教材であると、教材を使用する側は応用しやすくなるので、とても良い教材になります。

しかし現実を見ると、このような教材は滅多にありません。

②教材の種類

教材には、本を初めとして音声のCDや映像教材のDVDがあります。社内で教育するときは、DVDが都合が良くなります。

しかしスイカやメロンに当たりハズレがあるように、教材にも当たりハズレがあるので、自社の経営に役立つものを探さなければなりません。

このとき役立つのが、教材制作者の詳しい経歴になるので、著者のホームページなどを利用して情報を集めます。本を出版しているときは本を買って読むと、教材制作者の実力がよく解ります。

③教材を揃えるには予算が必要になる

ここ迄に教育テーマの決め方と、教育テーマに対応した良い教材の 揃え方について説明しました。

自社の従業員教育に必要な教材を揃えるには、予算の準備が必要になります。この予算は人件費と比べるとはるかに少なくなるので、早いうちにこれらの計画を立てるべきです。

教材をどれ位揃えているかは、社長が従業員教育をどれ位重視しているか、その証拠になります。

これらの方法を従業員 100 人以下の規模を対象に、ランチェスター 戦略を基本思想にして説明したのが、今回出版した「ランチェスター 式・小さな会社の従業員教育戦略」の本になります。

経営書院。定価1,980円(税込)(送料別)本の購入は、お近くの書店か、アマゾンで。

※竹田のサインを希望される方は、購入者の「フルネーム」と発送先の社名・住所・電話番号・FAX番号を記入の上メールかFAXで知らせて下さい。この場合、別途に送料210円が必要です。代金後払い

◇ご注文FAX用紙は ↓↓↓ https://www.lanchest.com/hp/wpcontent/uploads/2025/06/information01.pdf



〒810-0012 福岡市中央区白金 1-1-8 チュリス薬院 301 TEL 092-535-3311 FAX 092-535-3200



メールアドレス customer@lanchest.co.jp HP https://www.lanchest.com