

従業員教育の本を出版しました

その8



12. 教育回数を多くする

ここ迄に教育テーマの決定、教材の準備、それに弱者の戦略ルールを応用した、弱者の教育原則について説明してきました。

これらは「質の分野」になります。このあと必要になるのは、この方法で「何回教育を実行」するかで、これは「量の分野」になります。

これを公式で表すと教育成果は「質×教育回数²（量）」になります。これを微分してウエイトを出すと、質が33%で、量の教育回数は67%になります。

このウエイトが示すように、従業員の実力を同業者より高めて業績を良くするには、思い切って教育回数を多くしなければなりません。

教育回数を多くすると、社長自身の教育実力も高まります。

しかし現実を見ると中小企業の教育では、1年に1回か2年に1回、外部で開かれる講習会に従業員を参加させる場合が多くなるはずです。初めのところで説明したように、これでは教育効果が全く出ないばかりか、教育の差別化もできないので、業績の向上には全く役に立ちません。ムダです。

①社長が直接教育すると教育の差別化ができる

これに対し、社長がインストラクターになって従業員を教育すると教育回数を多くすることができます。しかも現在は、知識を中心とした仕事が多くなっているものの知識は見えないので、これを正

しく理解させるには、教育回数を多くすることが欠かせないです。

自社に合った良い教材を使って教育し、その後社長が弱者の戦略原則をもとに追加の説明をしたり方針を出せば、教育の差別化もできるので事情が大きく変わります。

そればかりか教育回数を多くすることは、社長の経営に対する「意欲や熱意」を表わす「物的証拠」にもなるのです。

②教育日をはっきり決める

教育回数を多くするには、教育日数を前もって決めておかなければなりません。

しかし従業員が30人以下になると、仕事全体に余裕がないのでウイークデーに教育するのが難しくなる場合が多くなるでしょう。

これに対しては当分のあいだ月に2日、土曜日を教育日にする方法があります。この日は休日出勤になるので、時間外手当を出さなければなりません。

③本の購入は教育費で支給

社長がインストラクターになって従業員を教育していると、従業員の中には仕事に関連する本を買って学習する人が出てきます。

こういう場合、400字詰め原稿用紙2枚の感想文を出すと、月に2冊迄は本代を支給すると、従業員の中には本で学習する人が出てきます。CDやDVD教材の場合は高額になるので、7割～8割を会社で支援する方法もあります。

13. 実行者には社長がほめる

社長が従業員を直接教育したあと、従業員の中には教えられたものを実行し、お客様から喜ばれたり良い仕事をするなど、成果を出す人が出てきます。

従業員50人以下であれば、社長が従業員の行動を注意して観察しておくと、この事情はよく解るはずです。

こういう人は社長がほめなければなりません。

成果を出した人を社長がほめると、従業員は仕事に意欲が出るばかりか、長続きする原因にもなります。

この事情をよく表しているのが、**山本五十六の教育訓**になります。
「やって見せ、言って聞かせて、やらせてみて、ほめてやれば人は良く動く」になります。

14. 成果主義の賃金制度と従業員教育

従業員教育と同じように社長の関心が高いのが、「成果主義や評価主義」の賃金制度です。

教育と、賃金制度などの処遇のウエイトは、教育が先で「2」になるのに対して賃金は「1」の割合になっています。

2つの比率は教育が67%で、賃金などの処遇は33%になります。

成果主義や評価主義の賃金制度は、従業員が経営に役立った良い仕事をしたら、それに対応する報酬を出すというものです。

従業員に、経営に役立つ良い仕事をしてもらうには「その前」に、教育に入れて取り組み、従業員の実力を高めておかなければなりません。

ところが賃金コンサルタントのほとんどが、この原則を知らなかつたか、または説明しなかったので、成果主義や評価主義の賃金制度を変えた会社は、従業員教育をせずにこれを実行しています。

結局高い料金を支払ってこれらの賃金制度を採用したものの業績は良くならず、業績が良くなかったのは賃金コンサルタントだけだった、という結果になっています。

これらの方針を従業員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/wp-content/uploads/2025/06/information01.pdf>

 ランチェスター経営（株）

〒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>

