

飯島賢二の『恐縮ですが...一言コラム』

第 447 回 上っ面だけのセミナーなんて...

2011. 11.20

小生、職業柄よく幹部社員教育、つまり『指導育成者』セミナーを実施することがある。社員教育で実務を教育・訓練する事は当然必要だ。しかしこれだけでは、将来を担う人材を指導育成することはできないと思っている。

経営とは～原理・原則＋意識改革＋コンセプト (concept) の追求～である。

原理・原則を教えるのは学校の先生でもできる。

それは明確な真理であり、「こうあるべき」という教科書だから、講釈したり解釈したり、相手に一方的に伝授すればいい。だから実務を知らないコンサルタントや評論家、エコノミスト達にとっては、最も得意とする技である。

それを聞いている受講者は「いい話を聞いた」で終わることが常、従って誰も批判はしていない。それはそれで、それなりの役割があるのだろう。

しかしそれだけでは「教育」になっていない。

教育とは教え、育むことで、教えてはいるが、育てていない...小生自身の経験から言っても、まさに反省すべき点である。

問題はインプットであり、その後の行動である。つまり受講者側の意識の問題なのである。人間の能力の差は2～3倍といわれているが、意識の差は200～300倍だそうである。とりあえず「いい話だ」とインプットするが、それをどう活かして、明日からどんな行動に変えていくか、そして目指した目標を達成させる結果を出すか否か、それが意識の差といって良い。

小生がもし受講者であれば、セミナーが、いい話を提供する場では、いかにも非効率で実益に乏しいと思う。いい話をいかに活かし、具体的にどう行動し、できなかったらどうするのか、そこまで会得しない限り、セミナーに参加した意味は半分しかないと思っている。一般教養向けはともかく、特に指導育成者向けの講座は、特にこの点を留意する必要がある。

経営の主体は、経営者であり幹部社員であり「人」である事、間違いない。

人の行動はすべて「意識」で決まる。どんなにいい話をしても、意識のない人には「馬の耳に念仏」、同じミスを繰り返す、他人に辛く自分に甘い、自分のことは棚に置き、他人のあら捜しに邁進する。

手柄は自分でミスは部下、やたら自分の噂には超神経質、「何にもセンム(専務)と情け無し情無(常務)」が、いくらいい話を聞いても、何も変わらないだろう。

こんな話しかできない講師も、実は同じ穴の貉(むじな)、言っていることと実際にやっていることが全く違うという事実を見た時、同業者として情けない限りである。

上っ面だけのセミナー、とりあえずやっています...という形だけのセミナー、実は殆んどがこの類であることに、今時の日本社会の縮図を垣間見るようである。

まだまだ、反省しきれない思いでいる。