

今回は「PDCAサイクル」の考え方と、計画の立て方、活用方法について述べました。今回は、会議やミーティングの上手な運営方法について考えます。

ミーティングは毎日行うことに価値がある

みなさんの塾では、ミーティングが「毎日」ありますか？講習前や学期の変わり目などには、さすがにどの塾も全体ミーティングなどを開くと思いますが、日々の取り組みはどうでしょうか。

「毎日ミーティングをするのは大変」、「そんなに話すことがない」などと思われた方はいませんか。あるいは逆に、「ウチは毎日長時間みっちり行っている」と胸を張った教室長さんもいるかもしれませんね。

スタッフの人数や生徒数などによっても状況は異なります。

第3回

ミーティング・会議運営のポイント

(株)新経営サービス・人事戦略研究所 コンサルタント

小林由香

すので、一概に言い切ることはできませんが、経験則から言うと、ミーティングを毎日開く教室は、やはりそれに比べて、教室運営がうまくいっているところが多いようです。どこで差がつくのかというと、

- ①情報共有の成功（生徒対応がきめ細かくなる。退塾防止につながる）
- ②スタッフ間の温度差がなく（塾長・教室長の方針を一講師にまで徹底させられる）という点が考えられます。ただし、ミーティングで、これらの効果を引き出すには、いくつかのポイントがあります。

効果が現れるミーティングのポイント

- ①あらかじめ資料を用意しておく
- ②一方通行でなく、参加者には発言の機会を与える
- ③時間管理を行う（定刻開始

終了時刻の厳守、適切なタイムコントロール）④計画的なタイムリーな議題⑤各人にメモを取らせる⑥議事録を作成する（結論の共有）⑦会議では、数字を挙げて具体的に話す

せっかく毎日ミーティングを開いていても、塾長・教室長からの一方的な「連絡会」で終わってしまったのではもったいない話です。これらのポイントを意識すると、ミーティングのテーマそのものの解決だけでなく、ミーティングを通じて、ビジネスマンとしての教育も行うことができるのです。そのためには、スタッフが議題について考



小林由香（こばやし ゆか）

元大手相場学習塾校長。新経営サービス入社後は、新入社員から管理者層まで、幅広く教育研修を展開するほか、人事・賃金制度策定業務を専門分野としてコンサルティング活動を行っている。特に、学習塾出身者ならではの視点で、業界にマッチした人事制度、給与の決め方、講師のモチベーションアップ、アルバイト講師の戦力化などのテーマでのコンサルティング実績は豊富であり、全国に多くのクライアントを持つ。

連絡先
(株)新経営サービス・人事戦略研究所
TEL. 075-343-0770
FAX. 075-343-4714
http://jinji.jp
E-mail : kobayashi@skg.co.jp

えて発言する時間をとったり、生徒の成績一覧や講師日報など具体的な資料を用意することです。また、ミーティングを通じて、言葉遣いの指導や、メモをとる習慣づけなどを指導するようにしましょう。

ところで、延々と続くミーティングにスタッフは飽き飽きしていませんか。長ければいいというものではありませんから、時間を決めてタイムコントロールをすることも心がけてください。往々にして塾の先生は話が長く、お説教好きです。最後に、あなたの塾では結論を曖昧に

して何となく終わっていませんか。重要なのは、目標、成果、締め切りなどを数字で明確に示すことです。そして会議の記録をとり、その後の進捗管理を確実に行うことが、ポイントです。

言い換えると、意見交換もなく、結論も出せず、その後の管理もうやむやなのであれば、会議をするだけ時間の無駄ということ。早速、見

ありそうでなかった
『講師育成本、好評発売中！』

＜塾・予備校版 講師入門＞
『仕事の基本マスターブック』

仕事の基本から、授業テクニック、授業以外の業務まで、塾長の言いたいこと、すべて網羅！
お問い合わせは、
JESDA/日本教育システム開発協会
TEL:03-3384-8991 (担当:山本) まで。