



DVDを使った 低コストで成果をあげる 社内勉強会のやり方

株式会社ジェイック
シニアエキスパート 長瀬 拓実

目次

1. はじめに
2. DVDを使って成果をあげるために必要な条件
3. JAICでも行っている「DVDを使った社内勉強会」のメリット
4. DVDを使って低コストで成果があがる勉強会 5つのステップ
 - ステップ1: 勉強会の日程を決める
 - ステップ2: 勉強会までに責任者がしておくべきこと
 - ステップ3: 勉強会の初めにやるべきこと
 - ステップ4: 陥りがちな罠を回避する
 - ステップ5: 勉強会の最後にやるべきこと
5. DVDだからこそできる、価値を120%引き出す使い方
6. 最後に

1. はじめに

はじめまして。私、ジェイックで教材事業の責任者の長瀬 拓実(ながせ たくみ)と申します。この度は、『DVDを使った低コストで成果があがる社内勉強会のやり方』をご請求いただき、ありがとうございます。

われわれの教材、とりわけDVDを購入いただいたお客さまにお話を伺うと、

「いや、最近忙しくてさ、まだパッケージも開けられずに机の上に積んであるよ」

「とりあえず私が見てから渡そうと思っているんだけど、まだ見れていない」

「このあいだ会議で流したんだけど、みんな見ているんだか見ていないんだか……」

とおっしゃる方もいらっしゃいます。電話アンケートの結果でも、購入から3週間以内にDVDをご覧になっている方は、残念ながらわずか19%でした。

JAICの社員は仕事柄、書籍や教材などを積極的に購入するメンバーが多くいます。社員の5人に1人は毎月1万円以上、書籍やDVDなどに投資しています。では、「買ったものは使いこなせているか」というと、恥ずかしながら「いや、DVDは……どうも手が止まってしまうよね。本は通勤中に読むし、CDもi-podに落とすから移動時間などでどんどん聴いていくんだけど。DVDはパッケージを開けないまま積読(つんどく)が多いかも……」という状態です。買って机の肥やしにしてしまうぐらいなら、同じ金額で飲みにも行った方が有意義です。

我々の教材も同じことが言えます。たった数万円のDVDですが、使い方によっては、1日数十万円かかる教育研修以上の効果があります。年間1,000万近く使うジェイック(社員数125名)で最も効果をあげたのは、最も効果をあげた研修は、『7つの習慣®』(税込2,039円)という書籍を使った社内勉強会だったというのは、様々なところでお伝えしている通りです。私たちは使い方によっては、1冊の本、1枚のDVDが会社を変え、圧倒的な成果を生み出すことを知っています。

このレポートでは、“DVD”に焦点をあて、「DVDを使った低コストで成果があがる社内勉強会のやり方」を詳しくお伝えします。社員研修を考えている経営者の皆さまに少しでもお役にたてば幸いです。

2. DVDを使って成果をあげるために必要な条件

■購入者の67%が「自分で学ぶため」「部下指導のため」

ジェイックでDVDを購入いただいたお客さまに対して、「購入目的」をお伺いしたところ、67%が「自分で学ぶため」「部下指導のため」とご自身でご覧いただくために購入をされていました。ドラッカー曰く、

「人の世界ではリーダーと普通の人たちの距離は一定である。
リーダーの仕事ぶりが高ければ普通の人の仕事ぶりも高くなる。」

「経営者の条件」(ダイヤモンド社、P.F.ドラッカー)より引用

ですから、「まず自分が学ぶ」という考え方は大正解だと思います。しかし、自身が学び自身を高めていった後、成果をあげるためには、「部下・社員の行動を変える」必要があります。では、どうすれば部下や社員の行動を変えられるのでしょうか。世界で3,000万部以上を販売する『7つの習慣』では、

「誰も説得によって、人を変えることはできない。
全ての人は固くガードされた心の変化の扉をもっており、
その扉は中からしか開けられない。
説得や感情に訴えることによって、他人の扉を外から開くことはできない」

「7つの習慣」(キングベア出版、スティーブン・R.コヴィー)より引用

と言います。社員や部下の行動を変えるためには、彼らに“教える”のではなく、彼らが“自ら気づき行動を変える”きっかけを作る必要があるのです。だからこそ、DVDを購入したら、まず自分で内容を確認いただいた上で、社内で勉強会を開いていただき、社員に気づきと行動のきっかけを提供していただければと思います。

3. JAICでも行っている

「DVDを使った社内勉強会」のメリット

ジェイックでも、DVDを使った社内勉強会をたびたび実施しています。DVDを使った社内勉強会のメリットは、「研修のクオリティー」を、「低コストで、やりたいタイミングで、すぐできる」という事です。

外部の講師に依頼して研修を行うとなれば、数十万円の費用がかかります。われわれが行っている研修の中で、お客さまから人気が一番高く、またリピート率も高いジェイックオリジナル『7つの習慣®』2日間研修は、2日間で100万円以上の価格となります。大企業であれば、100万円の研修も高くないかも知れませんが、中小企業にとって100万円の研修(=100万円の費用=100万円の利益)というのは大変な金額です。もちろん社員への教育投資こそが、数倍数十倍の利益を生み出すわけですが、簡単に割り切れるものではありません。

それに対して、DVDを使えば、講師の熱量・肉声を再現しながら、費用はたった数万円です。しかも、繰り返し使ったり、2回に分けて行ったりと融通も効きます。例えば、ジェイックでは、

社長がセミナーに参加する



評価の高かった講師のDVDを購入し、幹部社員で社内勉強会を行う。
(テーマに応じて、マネージャークラスの場合もあり)



全社に拡げたい場合には、DVDを使って社員向けの勉強会を行う。
優先順位が高い場合には講師を招いて研修を実施する場合もある。

といったステップで外部のノウハウを取り入れています。これであれば、“外れのリスク”はありませんし、全社展開をする場合でも、幹部社員の合意を経たうえで、スムーズに研修を実施することができます。

4. DVDを使って低コストで成果があがる

勉強会5つのステップ

■ステップ1. 勉強会までに社長がしておくべきこと

社内勉強を行うにあたって、まず行っておくべきことは、社長がご自身でDVDの内容を確認しておくことです。どうしても時間が取れない場合には、信頼している幹部や管理職を任命してもいいでしょう。重要なことは、「勉強会の主催者が内容を確認して、勉強会でどう使うか決めておく」ことです。どんなに良い講師でも、DVDの内容が100%自社に活かせるとは限りません。講師のノウハウを自社に置き換えづらく、補足が必要な場合もあるでしょう。主催者が本気になって内容を吟味しなくても、せっかく勉強会を開催しても、効果は半減してしまいます。DVDのタイトルや目次をサラッと見て「OK」を出すのではなく、必ず内容を事前に確認しましょう。確認する際は、以下の3つのポイントに注意してください。

- DVDは全部見せる必要はあるか、研修テーマとずれる部分はないか？
- ワークはどの程度があるか？
- 事例が分かりづらいなど、コメントを入れた方がいい部分はないか？

■ステップ2. 勉強会の日程を決める

DVDを購入したらすぐ勉強会を行い、早く成果につなげたいくなります。しかし、スケジュール決めを急ぎ過ぎても良いことはありません。業務を理由に欠席する参加者が出てしまうと、他の参加者にもよい影響を与えません。少し余裕をもった日程をスケジュールリングし、参加者に欠席の言い訳を作らせないことが重要です。

なお、告知に際しては、社長から「なぜ勉強会をするのか」「このテーマがどれくらい重要なのか」を口頭で伝えるようにしましょう。経営者自らが、繰り返し、熱い気持ちを伝えれば、研修への参加意識も高まります。

■ステップ3. 勉強会の初めにやるべきこと

DVDを使った勉強会の場合、「見るだけでしょ」と参加者の意識が低くなりがちです。しかしそれでは、“聞き流すだけ”で教育効果は最も低くなってしまいます。そこで、勉強会の冒頭で以下のような工夫をすると良いでしょう。

- 社長(主催者)から、勉強会の意図や研修テーマに対する課題感を伝える
- 研修テーマに対して、「改善されないとならぬか?」「改善されたらどんなチャンスが生まれるか?」などを隣の人と1分で意見交換させる
- 「今日の研修で何を徳たいか?」を30秒考えさせ、隣の人と30秒ずつ発表し合う。

■ステップ4. 陥りがちな罠を回避する

DVDを使った勉強会の場合、参加者の視点からすると、

- ・挙手して意見発表させられることはない
- ・講師から突然あてられる心配もない
- ・何もしなくても勝手に進行していく

部分がありますので、“映像を見る”という受け身な姿勢になりがちです。しかし、そのような参加姿勢で教育効果があがるはずがありません。

従って、勉強会を進めていくにあたっては、以下のような工夫が必要です。

- DVD内のワーク部分(1人で考えたり、隣と意見交換するなど)では、必ず一時停止して、時間を計ってワークを行わせる
- ワークの内容を発表させる
- 場合によってはワーク部分でなくても、一時停止して「うちの会社に置き換えたらどうなるだろう?」など考えさせる

勉強会を参加型にすることで参加者の意識が高まり、「真剣に聴かなくては」「うちの会社に生かせることはないか」と考えるようになります。

■ステップ5. 勉強会の最後にやるべきこと

研修をやりっ放し、受けっ放しにしないために、締めくくりには必ずレポートを書かせましょう。アンケートを書かせても良いのですが、①大変参考になった、②参考になった、③どちらでもない・・・といった単なる評価では意味がありません。おすすめは考えて書かせるレポートです。具体的には、

●設問は2問のみ

- －研修で気がついたこと、参考になったことは何か？
- －明日からの行動に活かすことは何か？（行うタイミング／納期が書かれ、できたorできなかったが明らかになる具体的な表現で）

●レポートは宿題にせず、その場で書かせる

（そのために勉強会の時間は、視聴時間＋30分を確保する）

とするのが良いです。レポートはワードを使ってA4×1枚のフォーマットを準備して、それに書かせることをお勧めします。

レポートを書かせることで、勉強会の効果はグッと高まります。それを更に高めるために、参加者のレポートは集めて、経営者が必ず目を通しましょう。そして、良いと思ったことに赤ペンで線を引く、また些細なことでもいいので、コメントを入れて返してあげるのです。そうすることで、経営者の真剣さが伝わり、レポートに書かせた「明日からの行動に活かすことは何か？」の実行率がぐっと上がるのです。

どんなに良い気づきがあっても、行動が変わらなければ成果は変わりません。逆に、行動が変われば成果が変わり、成果が変われば意欲が変わります。小さなことで良いので、「明日からの行動を変える」決意をさせることが、成果をあげる勉強会の最大のポイントです。

5. DVDだからこそできる、 価値を120%引き出す使い方

DVDを使った勉強会のメリットは、「同じ品質の研修を、費用ゼロで、繰り返し行えること」です。あるテーマについて、成果をあげ、レベルを上げ続けたいと考えるようであれば、勉強会は1回だけでは足りません。

前章でお話したように、行動を変えれば、必ず成果が変わります。成功することもあるれば、失敗することもあります。また、成功した場合でも、続けていくと新たな壁にぶつかるでしょう。

そこで、失敗にしる成功にしる、アクションを取り、結果が出た後で、同じDVDを使って勉強会をします。アクションした後の2回目は「何が上手くいかなかったんだろう?」「まだできていないことは何だろう?」など、1回目よりも深い視点でDVDを見ることができますので、新しい気づきが生まれます。

「勉強会をする→行動する→勉強会を通じて振りかえる→行動する」というPDCAのサイクルを3回転させれば、アッと驚くほどの成果があがっています。

また新卒採用・中途採用をしている場合には、新人を対象として、定期的に勉強会を開催してもいいでしょう。学ぶ順番を決めて、初期研修の一環として、運用していけば、社内の共通言語・共通認識を強めることもできます。

「繰り返し使える」特性をうまく活かして、DVDの価値を120%引き出していただければと思います。

6. 最後に

最後までお読みいただき、ありがとうございました。本レポートが、御社で効果的な社員教育を行っていただく参考になれば嬉しく思います。パナソニックの創業メンバーであり、また三洋電機を作り上げた井植薫氏は

『「企業は人なり」と言われます。

会社の発展成長は、優れた人材をいかに多く持つかによって決まります。

言い換えるなら、経営とは「人づくり」のことです。

何をおいても、まず「人づくり」をすることが経営の根本であると

私は考えます。』

という至言を残しています。

私たちは今後もお客さまのご要望にお応えしながら、私たち自身が体感した価値ある「人づくり」のサービス・ノウハウを提供していきたいと思っております。社員教育に際して、『こんな教材ある？』『こういうテーマに強い講師っている？』『こういう勉強会をするのに注意事項ってある？』など、ご質問がありましたら、次ページの連絡先へ何でもお気軽にご相談ください。

なお、本レポートの他にも『本の価値を120%引き出す社員教育の方法』『セミナー活用のツボ』『経営者のための抜群に効果のあがる社員研修のツボ』など、さまざまな教育手法に関するノウハウ集をご用意しております。ご興味ございましたら、お問い合わせください。

2014年6月10日

株式会社ジェイック

教材事業責任者

長瀬拓実

中小企業で、社員教育、新卒・若手採用のお悩みがございましたら、お気軽にご連絡ください。私どものノウハウでお役にたつことがあれば、何でもご提供させていただきます。

【お問い合わせ先】

株式会社ジェイック シニアエキスパート

長瀬 拓実

T e l : 03-5282-7600

F a x : 03-5282-7607

E m a i l : info@jaic-g.com

ジェイックの提供する教育教材は、コチラでご覧いただけます。

<http://jaic-portal.com/kyouzai/>

【JAICの社員教材、3つのお約束】

■お客さま満足度100%保証

商品をご覧になって「まったく使えない」と感じた場合には、理由を問わず365日間、返品を承ります。
もちろん、開封して使った後でも大丈夫です。

■料金完全後払い

銀行振り込みをご利用の場合には、商品に請求書を同封いたします。
商品がお手元に届き、内容を確認してからお支払いください。

■送料無料

送料は弊社で負担します。
離島であっても送料はいただきません。
安心してご購入求めください。