

第33回HR夏季強化合宿

H24.7.7(土)～8(日)御殿場高原ホテルBU

日 程

<1日> G 討議 議題 分担グループ

①HR会員を増やすには 1G 2 G

②地域教室を新設するには 3 G 4 G

③魅力ある研修にするには 5 G 6 G

<2日> G 討議 議題

①HR会員を増やすには 5 G 6 G

②地域教室を新設するには 1G 2 G

③魅力ある研修にするには 3 G 4 G

上記発表

第1グループメンバー

- 一ノ瀬善秋
- 田村 隆昌(リーダー・司会)
- 秋竹 信子
- 佐藤 秀子(書記)
- 大木 静香
- 山本 昭子(議題2発表)
(P C操作)
- 塩川洋一郎
- 外川 幸枝(議題1発表)



第1グループの発表

外川 幸枝



議題1. HR会員を増やすには

- 教室を増やすこと
- 魅力的な教室をつくる
- 自分から、同期仲間と、教室作りを考える
- 魅力的な講師になるように努力する
- デモンストレーションの講義を行う

それには宣伝が必要

- 話し方の宣伝をする（広報誌利用→無料）
- 各公民館に講師登録をする（社教も含む）
- 会社を定年になった人に声をかける
- 話し方だけではなく、他のグループにも積極的に参加する
- N P O 法人・各自の名刺をつくる
- 講演会を開く



教室運営について

- 教室の内容にめりはりをつける
- 講師は主役ではなく、受講生が主役
- 受講生のニーズに合わせる
- また行きたい教室をつくる



魅力的な教室にする 実践法

- 記念事業や模擬結婚式等を開催
話し方の魅力を宣伝する



講師の有り方

- 可能な限りテキストに書いてあることを実践する
- 講師になって良かった体験を話す
- 色々な所へ出て行き、教室に誘う
- 記念行事や模擬結婚式を行い、話し方の魅力を宣伝する



講師を増やす

- 各支部を作って試験ができるようにする
- 準講師の研修を近くで受けられるようにする
- 講師試験の機会を多くする
- 講師になるよう勧める



準講師の育て方

- サブ講師を出身教室で部分講義をさせてもらう
- 会員になった人にチャンスを与える



ニーズを探る

- ニーズ教室をつくる
- 短期集中講座を企画する
- 受講生のニーズに合わせたコメントをする
- 受講生の多様化により一月毎にニーズを探る



会員を減らさないことが第一

- 講師同志の人間関係をつくる
- 講師と生徒の人間関係を大切にする



第1グループの発表

山本 昭子



課題2. 地域教室を新設するには

1. HR本部に地域活動戦略室を開設する
2. HRに支部を作る
3. 新しい期の講師・教室を持たない講師は教室を開設する
4. 各団体に登録（会場利用のため）
5. 新教室開設の補助金を活用する



1. HR本部に地域活動 戦略室をつくる

(教室を増やす)

- ① 教室地域マップをつくる
- ② 統一ポスター作製
(既存ポスター持ち寄り・美大生に依頼)
- ③ 会員の教室開設希望申告をとる

2. HRに支部を作る

- ① 九州・京都・名古屋等
- ② ワークショップ
(体験学習)



3. 新しい期の講師・教室を持たない講師 教室を開設する

- ① サブに教室を持ってもらう
(継続的に)
- ② 新しい期の人同士で教室を立ち上げる
(同期の結束を促す)

4. 各団体に登録

- ① 社会協議会・市町村
・生涯学習センター
- ② カルチャーセンター等
- ③ 幼稚園・保育園の利用

5. 新教室開設の助成金の活用

- ① 新規教室立ち上げ支援



第2グループメンバー

- 松戸 秀代
- 千葉久美子(司会)
- 五嶋 靖弘(リーダー)
- 近 ミサ子(議題2発表)
- 久保 秀乃
- 平川 仁美
- 長瀬 久藏(議題1発表)
(P C操作)
- 高橋 陽子(書記)



第2グループの発表

長瀬 久藏



議題 1 . HR会員を増やすには

● ① 話し方講師 養成講座

議題 1 . HR会員を増やすには

●②短期集中講座

第2グループの発表

近 ミサ子



議題2. 地域教室を新設するには

**①「話し方講師養成講座」
「短期集中講座」修了者
に教室を開設させる
を目標。**

議題2. 地域教室を新設するには

②教室をもっていない講師にはたらきかける。

9月9日(日)の地域教室立ち上げセミナー開催に、大ぜい参加させるため、

各期の責任者を決め呼びかける。

第3グループメンバー

- 細井 敏朗(PC操作)
- 和泉エイ子(リーダー)
- 山口 晴美(議題3発表)
- 土屋 共栄
- 森脇 和子(議題2発表)
- 伊倉あい子(書記)
- 遠藤 哲夫(司会)
- 竹本あゆみ



第3グループの発表

森脇 和子



議題2. 地域教室を新設するには

1. アプローチ
行政(近隣も含めて)・民間団体
(カルチャースクール)
2. 講師達がグループで立ち上げる
同期生・役割分担
(会場・宣伝・講師)
3. 組織的に地域ごとに教室を作る

4. 「1 講師 1 教室」

5. 人集め

インターネットの募集

知人・友人



第3グループの発表

山口 晴美



議題3. 魅力ある研修にするには

1、講師の人間性

- 温かさ（話術ではなく）
- 手本となる講師との出会い
- 講師を育てようと思う



2、内容

- 実習は2～3回おこなう
 - ニーズに合ったテーマ・内容の講義
 - 導入を考えよう
- * テキストの深め・仲間のスピーチ・
即題への対応力

3、受講者の気持ち

- 一緒に聞いてもらってうれしい
- コメントはその人に合わせて



第4グループメンバー

- 小山 清(リーダー・司会)
- 石田都紀子
- 東條 圭子(議題2発表)
- 早川 清栄(書記)
- 鈴木 康之(P C操作)
- 高橋 宏江
- 木戸 亮(議題3発表)



第4グループの発表

東條 圭子



議題2. 地域教室を新設するには

1. 有効な広報活動を探索
2. 単発教室（就活・婚活）を開催して増やす
3. 魅力あるキャッチコピーの作成
4. 教室開設がHR昇級条件

第4グループの発表

木戸 亮



議題3. 魅力ある研修にするには

1. 聞き手のニーズにあった内容研修
2. 新しい実地練習を取り入れた研修
3. 社会とのつながりある内容
4. 会員の能力を生かした研修実地
5. 基礎研発表者は魅力をアップするため若い期の人を活用

6. ステップアップ研修を魅力的にする
ため全員発表の機会を設ける

7. 自信を持って講師が研修

8. 会場を他地域の実情に合わせる



第5グループメンバー

- 坂本 宣夫(リーダー)
- 綾木 光弘(PC操作)
- 湖上 笑子(議題₁発表)
- 岡部八栄子(司会)
- 林 誠(議題₃発表)
- 真田 玖子(議題₁書記)
- 保科 師子(議題₃書記)



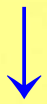
第5グループの発表

林 誠



議題3. 魅力ある研修にするには

先ず、“攻め”の研修と“守り”の研修に分けて、討議



攻めの研修の定義を行った

外部出向研修（社員研修・講演）、
ボランティアでの研修、公民館活動等も入る
→これら全体を含む内容で定義した

守りの研修は、HRの教室等HR内部での研修

第5グループの発表

1) 攻めの研修を魅力あるものにする

1-1) 事前準備としてのポイント

- ・プログラム作成のポイントを押さえる

受注型の場合、参加者の特性の把握、発注者との

人間関係を強固にする、その他事前に相手方（発

注者）のニーズをしっかりと把握しておく

提案型の場合、提案内容をHP等で知らせる、フェイスブック等SNSを利用。ユーザーの気づかない潜在的ニーズを提案できるようにする。

1) 攻めの研修を魅力あるものにするつづき

1 - 2) 当日の対応のポイント

- ・講師の短期的能力発揮が問われる

→話力の3本柱、はじめの数分で“掴み”を行う

教室と違い、1回勝負！

- ・会場でのハプニングに対応できる応用力

1 - 3) 事後の対応のポイント

- ・アンケート等の結果の真摯な反省等、次回に生

かせる力

2) 守りの研修を魅力あるものにする

2-1) 攻めとの違いに注目

→まず、実際の教室運営を行っているメンバーから、運営の状況の報告・事例を述べた

- 受講生同士の交流を推進する方法を検討
- 欠席者へのフォロー→次に出席し易くする
- テキストが素晴らしいと受講生からの反応

2) 守りの研修を魅力あるものにするつづき

2-2) 講師が実践すべき重要事項

- ・ 講師のテキストの内容把握が十分である
- ・ 事例での作り話を話すときの心がけ

議題 1. HR会員を増やすには

湖上笑子



会員増加の考え方について

- 1) 現会員の減少を食い止める
- 2) 新規会員を増加させる

1－1) 現会員の区分

中堅会員（およそ27期以前の会員）

新規会員（比較的新しい期の会員）

会友

1－2）減少原因の考察

出番がない（講師としての）
H R行事等で、役割がない
ほかにより魅力的な趣味ができた
会費が高い
昇級試験での行き詰り
その他（病気、年齢、、、）

1－3）食い止め案

- 退会会員の分析をきちっとやる
→ 食い止める案を検討する
- 出番を創る（同期での教室立ち上げやサブ講師の登用を検討）
- HR行事の役割分担を広げる
- 会友の組織化・配布資料の検討
→ 会友と会員との壁を取り除く

2 新規会員を増やすには

- 2－1）地域教室の受講生を増やす
公開講座や講演会を開催し活動を宣伝
HP等で活動を宣伝する、広める
- 2－2）教室を魅力的にする
→講師になりたい人を増やす
講師自体が魅力ある講師になる
人間関係の大切さ等を説く、日々の生活に役立てることができるという認識を持たせる

第6グループメンバー

- 若山 隆志
- 長屋 征郎(議題3司会)
- 佐藤 智子(リーダー)
- 西田チエ子(書記)
- 柳田喜代子(議題1司会)
- 森本 敏夫(議題3発表)
(PC操作)
- 大浦 悦子(議題1発表)



第6グループの発表

森本 敏夫



魅力ある研修にするためには

- 役に立つ（受講者・講師） ← 注目
- 魅力ある講師

役に立つとは？

自分が研修を受ける側に立って考える

ブレーストーミングで

具体的に考える

→そこから見えるものがあるのでは？

受講する側から考えて役に立って何（テーマ）？

- ①**社会（組織）**；組織の活性化、パワハラ、PC社会（人の接点が少ない）、新人のコミュニケーション、挨拶
- ②**子育て**；ニートにしない子育て、母親教育、乳幼児の接し方、躾
- ③**老後・地域**；近隣住民おせっかいの進め、高齢者の外へ出るコミュニケーション作り等
- ④**話し方**；あがらない、医者としての話し方等
- ⑤**生き方**；体験談、成功・失敗人生、内観、人生設計等（これが一番多い→関心が多い）



これに絞って深める

“生き方” から考えた研修の魅力は何？

二回目のブレーストーミング

- ①気づきが得られる ← 注目
- ②体験・経験(自分ができないことを学ぶ)
- ③社会でのコミュニケーション（役立つ）

気づき

- * 自分の知らない事・見えていなかったことに気付く
 - * 自分を掘り下げられる
 - * 受講生(他の人)が欲していることが分かる
- 等

気付きから得られる 魅力ある研修にするには？

要因から得られること

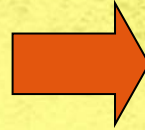
(人) * 自分の心を育てる(個育て)

* 自分を掘り下げること
 で他人を分かる・許せる

* 深みが出る
 * 状況の把握・必要なことが分かる・対応力

(内容) * 深み

* 要望把握→受講生が求めたい内容と合致

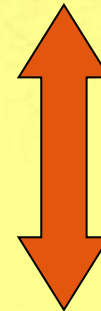


惹かれる・魅力ある講師・魅力ある内容



感動を与える

魅力ある研修



* 伝える力; 表現力

問題解決; ノウハウ・スキルを与える
→ 手段を示す

第6グループの発表

大浦 悦子



議題1.H R会員を増やすには

魅力ある研修ができると



HRは発展

- * 会員にやりがいが出てくる
- * 人員増



“①HR会員を増やすには” に繋がる