

里」「湧泉」「三陰交」をラップのしんや、指でそれぞれのツボを刺激していきました。終わってすぐに「あれ肩が楽になった!!」と言っている先生もいました。後半は実際に体操をやってみました。先生は関節の痛み、生活習慣病、老化は血の巡りがすべてのカギを握っているとされる。血の巡りを良くする事が健康への第一歩。椅子に腰かけて、座ったまま肩を上下させる。手のひらを太ももにつけた状態で肩を上下させると胸のあたりが温まってくる。次は手のひらを逆向きにして、手

の甲を太ももにつけて肩を上下させてみる。今度は背中が温まってくる。同じ動作でも手の向きを変えただけで違う場所の筋肉が動いて、そこに血液が流れ体が温かくなっていくのです。長年悩んでいる肩こりや腰痛、膝の痛みが消えるのはもちろん、免疫力がアップするので病気に負けない体を作ることが出来ると言っています。私達は座って仕事をすることが多いので時間を見つけて体を動かし、血液の流れを良くして、健康で仕事を続けたいものです。

第五十九回 全国珠算研究集会

中遠地区 高梨和司

〈珠算指導者教養講座〉

『ドラッカーに学ぶ』

珠算指導者のマネジメント

講師 浅野良一氏

(兵庫教育大学 大学院教授)

三月二十四日(日)～二十五日(月)、ホテル大阪ベイタワーにて「第五十九回全国珠算研究集会」が、全国から六一七名の大勢の先生方が集まるなか、盛大に開催されました。

静岡県支部からは三十一名の先生方が参加され、各先生ともに熱心に聴講され、また交流を深められていました。ここでは、私の参加報告としまして、各講演の内容を簡単にまとめさせていただきます。貴重な講演の備忘録、また先生方の今後の教室経営や組織運営のヒントになれば幸いに存じます。

本講演では、マネジメントの父とも呼ばれるP・F・ドラッカー氏の経営思想について、氏の名言を引用しながらのわかりやすい事例説明がありました。その上で、我々が珠算人として、日頃心がけていくべきことは何か、実践していくべきことは何か、ということ



を考えさせられる数多くの材料・課題が提示され、また簡単な演習にも取り組むことで、新しい「気付き」を得ることを

業理念としている。またパナソニックのように創業時の経営理念「企業は社会の公器であり事業を通じて社会に貢献する」を堅持する企業もある。今の時代におけるそろばん教室の使命とは何か、しっかりと考えなくてはならない。

【われわれの顧客は誰か】
そろばん教室の直接の顧客は生徒だが、それ以外にもあるはず。第一義的な顧客だけでなく、色々な顧客を創造することが大事。

例えばイオングループの基本理念には、「お客様のお役に立つ」だけではなく、「地域社会のお役に立つ」、「お取引様のお役に立つ」、「株主様のお役に立つ」、「働く仲間のお役に立つ」といった、多くの顧客を対象とした文言がずらりと並んでいる。

そろばん教室の顧客は子供だけでなく、例えば、年配者、小学校、中学校、リハビリ・福祉施設、家族など色々と考えられる。企業の目的として有効な定義は顧客の創造のみであり、とにかく顧客を色々と考えることでマネジメントの幅が広がる。

【そろばんの強みは何か】
マネジメントは「強み」で勝負すべきであり、そろばん教室でも子供たちのいいところ、教室のいいところ探しをすべきである。

「弱み」を見ても仕方がないし、「強み」で勝負しないと顧客満足は得られない。例えば、グラスが黄ばんでいて汚い

とができたと思います。普段の教室での授業、あるいは静珠協・全珠連の団体としての活動を棚卸しし、今一度客観的に見つめ直すことも大事であると感じられ、大変よいきっかけを与えていただいたと考えます。

以下、先生からお話があったポイントについて、いくつか共有したいと思います。

講演のポイントは次の三点である。

- 一、教室のマネジメントをどうするか
- 二、自己のマネジメントをどうするか
- 三、珠算事業を世の中に広げていくマネジメントをどうするか

【われわれの使命は何か】

会社というのは必ず創業の精神がある。また、それは時代とともに変化する。例えば江崎グリコの創業の精神は栄養価の高い食品を提供して「国民の健康に寄与したい」であった。今ではこれが変化し、「おいしさと健康」を企