

## 社会人に聞く

# 私たちが学び続ける理由

人生において、学びは絶えることなく求められる。それ故、教師の元から離れても、人は一人で学び続けなければならぬ。では、自ら学び続けられる、その原動力とは何か。5人の社会人に聞いた。

### 周囲と協力して仕事をしながら 憧れの先輩の背中を追い続けたい

社会人  
8年目



株式会社資生堂  
国内化粧品事業  
マス・マスタージブランドユニット

山崎 玲

### 何もうまくいかない中 周囲からひたすら学んだ

資生堂に入社した私は、総合スーパーなどを対象にしたルートセールス担当として佐賀県に赴任しました。横浜市出身の私は方言に戸惑い、土地勘もないため取引先の店舗に到着するのにも苦労する有り様でした。やつと商談までたどり着いても、現実はシミュレーション通りに進ん

ではくれません。一言で言えば、「何をしてもうまくいかない日々」でした。でも、そのことを深刻に悩む時間はありませんでした。うまくいかななくても、とにかく、やるしかないからです。がむしゃらでした。2年目になると、少しずつ自分の仕事を客観視できるようになり、「自分が良いと思うことを、他の人も良いと思うとは限らない」ことが分かってきました。また、自分の話を

相手がどう受け止めるのかを想像することも出来るようになり、仕事を見る視点が広がっていく、そんな気がしました。成立する商談も増え、成果が具体的な数字に現れてきました。そうなると思えないもので、仕事内容、土地柄、人間関係など、それまで不安に感じていたものについても、自分がどう向き合えばよいか、道筋が見えてきたのです。変化の背景には、先輩方の支えがありました。例えば商談資料の作成や訪問時のポイントを丁寧に説明し、成果が出せない私にも「君たちが次の時代の資生堂をつくるんだ」と声を掛けてくださいました。私が見守られていること、期待されていることを強く感じました。そうした先輩方に囲まれていたから、私ももっと学ぼうと思うように

なれたのでしよう。先輩の商談への同行や、部長クラスが行う大きな商談への同席を直訴したこともありました。自分が考えたことがうまくいかないなら、先輩方から学ぶのが一番だと考えたからです。そんな私の気持ちを、先輩方は受け入れてくださったのです。

### 皆で良いものをつくるために 自分を成長させたい

2年目には福岡オフィスへの異動もあり、営業範囲が大きく広がりました。プレッシャーもありましたが、周囲の期待の大きさに気付き、更にモチベーションが高まりました。この頃は本当に仕事に夢中でした。しかし、4年目を目前にしたある時期、私は仕事をやり尽くしたような気持ちになりました。毎日の

\*プロフィールは2012年3月時点のものです。社会人になってからの年数は、2012年4月時点の年数です

仕事があまく回せる感覚になって、以前のような感動が少なくなり、次の目標が分からなくなってしまったのです。でも、このままのんびりしては絶対に駄目だ。新しい目標に挑戦しなければ。それが出来ないのなら違う道も考えよう……そんなことまで思い始めた矢先、上司から「山崎は『もう学び尽くした』と思っているだろう」と言われたのです。

どうして分かるのだろう、と驚きました。私の心情を見抜いた上司は「その考えが間違いだ、すぐに分かる」と言い、私に新しい仕事を与



やまさき・れい◎1981年神奈川県生まれ。2005年株式会社資生堂入社。佐賀県内でルートセールス(定期巡回販売)を担当。5年間営業を経験した後、東京の本社へ異動し、営業部門で新入社員の研修業務に。11年10月から『UNO』『アウスレーゼ』など男性用化粧品の国内マーケティングを担当。

えたのです。新たな業務に挑む中で、自分はまだまだだと実感しました。新しい学びが始まりました。

仕事があまくいく時も、そうではない時も、私は常に上司や先輩に導かれていました。日々、成果を褒めてもらったり、改善点を指摘されたりすることで、確かに自分の成長を実感することが出来ました。尊敬できる上司や先輩がそばにいてくれたから、悩みも1人で抱え込まず、相談しながら仕事を進められるようになったのだと思います。

営業からマーケティングに仕事が

変わった今も、先輩方の力量には驚かされるばかりです。その理由を知るために、普段読んでいる本まで尋ね、そして私も読んでいます。憧れの先輩を追い掛けたのです。

周囲から豊かな刺激を受けながら、人は成長するのだと思います。私はまだ未熟ですが、ひるんではい

ません。それは社風のお陰だと思えます。資生堂の強みは、社員が「お客さま満足の実現」を第一に考えていること、そして全員が「資生堂が大好き」と心から思っていることです。そんな皆と共に良い仕事をしたいですし、もつと皆の役に立ちたい。だから私は学び続けられるのです。

好きな仕事だからこそ  
甘えず、高みを目指したい



オーガニック リラクゼーション サロン  
「Plaisir—プレジール—」代表

梅山久美子

社会人

14年目

遠回りしてたどり着いた  
子どもの頃からの夢

高校卒業後、地元の大分県日田市で働きました。最初の1年はビル管理会社の経理事務、次の1年は農協の契約社員です。先方は契約更新を勧めてくれましたが、別の仕事がし

たくて全国展開する宝石販売会社の日田店に転職し、2年間働きました。どの仕事も長続きしなかったのは、心から楽しいと思える仕事、やりたい仕事ではなかったからです。私は小学生の頃から家族にマッサージをしてあげるのが大好きで、高校時代にはツボに関する本を買って読

み、マッサージ師を目指そうとしたこともありました。しかし、国家資格取得のための学費が高額で、専門学校への進学を諦めたのです。

22歳の時、リラクゼーションサロンというものがあることを知り、勤務していた宝石店の閉店が決まったこともあり、私は上京し、整体やアロマセラピーについて学べる学校に通うことにしました。周囲からは「東京は危険だ」「きつとまた長続きしない」などと反対されましたが、どうしても好きなことを仕事にしたかったのです。

資格を取得し、学校卒業後は4か所のサロンで経験を積みました。約3年間、独立開業資金としてコツコツ貯めたお金は400万円。そして、26歳になった時、私は自分の店を開くことを決めたのです。店舗探しはとて楽しく、30か所は見て回りました。今の店があるビルに来た時、お客様が来店して、自分が施術しているイメージが湧いたんです。店を開くならここだと思いました。

開店に向けて不安はありませんでした。むしろ、店を開けばお客様はきつと来るという妙な自信がありました。

した。ところが、開店当初こそ、友人たちや近隣の方々が来店してくれたものの、翌月からは売り上げは半分以下。家賃分も稼げない状況に陥りました。とてもこのままでは店を続けていけないと愕然としました。

3年間の休業時代に、集客の難しさは十分に理解していたつもりでした。それなのに私は、周辺に同業者がどの程度いるのか、どんな価格設定なのかなど、市場調査を全くしていませんでした。独立開業することだけが目的になって、そこから先を考えることが出来ていなかったのです。遅まきながら、近隣店の価格を調べたり、繁盛店のチラシを集めて店の訴求やサービスの仕方などを勉強したりしました。看板やポイントカードも作り替え、オイルやタオルは全てオーガニックのものに替えるなど、他店との差別化を図りました。すると、少しずつ新しいお客様が訪れ始め、顧客が増えていきました。

### 「もつとうまく出来る」より高いレベルの施術を目指す

私の仕事は、疲れた体をほぐし、心身をリラックスさせることです。



うめやま・くみこ◎1980年大分県生まれ。2007年に東京都杉並区にリラクゼーションサロン「Plaisir-ブレイズール」を設立。アロマトリートメント、ボディリラックス（骨盤調整など）、オーガニック商品の販売などを行う。卒業した大分県立日田三隈高校は本誌10年6月号「指導変革の軌跡 総合学科の改革」に登場。30歳になった卒業生が職業人としての思いをつづる「30歳のレポート」を取り上げた。梅山さんも昨年、後輩のためにこのレポートを執筆。

お客様一人ひとりの状態に合わせて施術の流れや力加減などは変えるため、この方法なら全員が満足するといった正解はありません。一番頼りになるのは目の前のお客様の反応です。経験を積むと手に伝わる感触で「これ以上圧を加えても痛いだけ」と分かってきます。お客様から「ずいぶん体が楽になった」などと喜んでくれた時はやはりうれしいですね。ただ、それで満足するのではなく、「このお客様にもっと合った施術はないか」とより高いレベルを追い求めることが必要だと思っています。お客様の中には驚くほどゴリの強い方もいます。私は、少しでもほぐ

れるようにいろいろな方法を試し、お客様も「気持ち良かった」と言って満足してくださいます。しかし時には、お客様の状態を根本的に解決できておらず、私自身そのことに気付いている時もあります。自分の技術がもつと高ければ、お客様をもつと楽にして差し上げることが出来るし、そうしなければ、いつか「他のサロンの方が疲れが取れる」とお客様は離れてしまうかもしれません。これからもたくさん勉強し、他の人から技術を学び、自分を高める努力を続けなければならないと強く思います。そして、社会のことも学びたいです。お客様の職業はさまざま

で、仕事の内容とコリや疲れは密接につながっているからです。いろいろな仕事について知っておくことも、体のケアのために必要なのです。

東日本大震災の後、お客様の数が激減した時期がありました。「こういう時だから仕方ないよね」と同業の知人に話したところ、「それは言い訳だ。こういう時だからこそ、人々は癒やしを必要としている」と言わ

## 教え子全員が数学を好きになるまで授業を改善し続ける



長崎県立口加高校  
教諭 長崎 直樹

### 数学の苦手な生徒でも理解できる指導は必ずある

私は今でこそ数学の教師をしています。ですが、高校1年生まで数学が苦手です。文理選択では文系を選んだほど

れました。確かに、その人のお店は震災前と変わらず繁盛していたのです。早速、こんな時だからこそお客様が気軽に立ち寄れるようにと、チラシや立て看板の内容を見直しました。私は今の自分の仕事が好きです。この先もずっと続けていきたいですし、もつと自分を成長させたい。その気持ちはこれからも変わらないと思います。

社会人  
18年目

菰田 清

でした。ところが、2年生の時に教わった先生の授業が分かりやすく、勉強すればするほど問題が解けるようになり、それまで嫌だった数学の勉強が一転して面白くなったので、数学にすっぴりのめり込んだ私

は、3年生で理転し、大学は数学科に進学、更に数学を研究するため、大学院修士課程まで進みました。それまで全く分からなかったこと

が、先生の指導によって理解できるようになり、「数学は出来る」という自信が付いた。この体験が教師としての私の根底にあります。数学がどんなに苦手な生徒でも、指導の工夫で必ず理解できるようになる。この思いから、私は教師となったのです。

高い志はあったものの、高校の常勤講師2年目に、私は早くも教師の道を諦めました。受け持ちのクラスで赤点を3人も出してしまったのです。自分は教師に向かないのだと落ち込みました。

しかし、子どもたちに教えることを諦められず、少人数なら指導できるのではないかと、個人塾を開業しました。小学校1年生から高校3年生まで、算数と数学を1人で教えるのは大変でした。しかし、親の反対を押し切って開業したため、後には引けません。自活できるだけの収入を得るには、目の前にいる子ども

の成績を上げ、塾生を増やすしかない、と、全学年分の教科書を読み込み、教え方を毎日必死で考えました。

その結果、塾の評判は口コミで広がりが、3年目には生徒が80人にまで増えました。すると、その実績を評価してくれた私立高校から教師としての就職を打診されました。理事長に「国公立大合格者が毎年10人以上出るようにしてほしい」と言われ、数学の学力の底上げを期待されたのです。少人数指導にある程度自信が付いていた私は、今度は学級規模で力を伸ばす指導を試みたいと挑戦意欲が湧き、30歳の時に転職しました。

### 固定観念にとらわれず「生徒が分かる授業」に変える

国公立大合格と目標は明確でしたから、センター試験の過去問を分析し、分かりやすい説明を心掛けました。しかし、成績は思うように伸びませんでした。生徒は公立高校の併願校として入学した者が大半で、勉強に自信が持てず、数学にも苦手意識を持つ者が目立ちました。そうし



こもだ・せい◎1970年長崎県生まれ。大学院修士課程修了後、2年間の高校講師を経て、個人塾を開業。3年目に生徒が約80人に増え、地域で評判の塾となる。30歳から9年間、私立高校に勤務。学校初の九州大合格者を出した後、39歳で公立高校教師に転身。口加高校は赴任2年目。担当教科は数学。

た生徒を授業に向けさせるには、単に丁寧な指導では駄目だったのです。「授業そのものを変える必要がある」。数学が苦手だった頃を思い返しひらめいたのが「ノートを取らない」ことでした。授業中、生徒は板書を写すのに一生懸命で、私の話を聞けていないのではないかと。だから、家でノートを見ても復習できない。ならば、ノートは取らせずに板書を見ながら例題の説明をしっかりと聞かせ、すぐ類題を解かせてみようと考えました。これなら、数学が苦手でも板書を見ながら解答でき、その類題を解いたノートが板書を写す代わりとなり、復習にも役立ちます。

この方法で授業を続けたところ、成績が上がり始めました。そこで、生徒を授業にもっと集中させられないかと考えたのが「先読み指導」です。これは、私が板書することを生徒全員に予想・発言させてから、私が書くという方法です。私の話を常にしっかりと聞き、頭を働かせないと予想できません。しかも、生徒を当てて発言させるわけではないので、生徒は皆、授業に集中するのです。併せて、生徒が安心して授業を受けられる工夫もしました。私は高校時代、「聞いても分からない」から授業を聞きませんでした。それなら、授業を聞けば全てが分かるようにす

ればいいのです。既習の公式を黒板に書いたり、簡単な計算でも生徒と一緒に解いたりして、全員が解答にたどり着くようにしました。

そうした手法の一つひとつを、私は生徒から教わりました。思いついたことを試し、生徒の反応を見る。良かったら更に工夫を重ね、駄目な別の方法を試す。目的は目の前の子どもが理解できることであり、今の指導にとらわれることなく、今の指導でも試せばよいのです。その思いで授業改善を重ねていきました。

### 生徒や同僚の目があってこそ 良い授業がつくれる

私立高校での目標を達成し、私は公立高校に転職しました。いろいろな高校に異動しながら、さまざまな生徒や教師に出会い、もっと懐の深い教師になりたいと思ったからです。良い授業は自分1人ではつくれません。授業を受けている生徒の反応を見取り、他の先生に授業を見てもらい、自分では気付かないことを指摘してもらおう。授業を客観視することが改善に結び付くのです。公立高校に来て、県内のみならず他県の先

生にも授業を見ていただく機会が増えました。先日、授業を見られた先生からの指摘をヒントに、板書の内容をあらかじめプリントにして、毎回配布することにしました。生徒の学力や意欲にどう影響があるのか、しばらく続けて反応を見てみようと考えています。また、私は予備校主催の教員研修を毎年4回必ず受けています。これも授業を受ける側の視点を忘れず、自分を客観視するために必要な学びだと考えています。

以前、数学の定期考査で6点を取った生徒が、私が受け持つようになり60点を取れるまでになりました。今では一番前の席でかじりつくように授業を聞いています。かつての自分がそうだったように、勉強が分かるようになり、自信と出来る喜びを感じ、そしてもっと学びたくなったのでしょう。そうした生徒の成長を見る度に、自分ももっと勉強し、今以上に授業を良くしようと思います。目標は受け持った生徒全員が「得意科目は数学」と言うようになることです。道のりはまだまだ長いですが、いつか必ず達成できると信じ、授業を進化させ続けようと思います。

まる ぼつ  
○か×か明確でないからこそ  
「もう一丁!」と挑み続けたい

社会人  
27年目



株式会社ベネッセコーポレーション  
国内教育事業本部 副本部長

山河健二

高校が大切にしてきた思いは  
ますます社会で重要になる

学び続けること——それは私にとつて、「もう一丁」の心意気といえます。

私たちは仕事をしていて、「完全な成功」を収めることは実はほとんどありません。一見うまくいったように思えても、「あの時こうしておけば」「次はこうすれば」と思うことばかりです。反対に、大きなミスをした時も、原因と向き合う中で「もう1回やってみる」と周囲からチャンスをもたらえることもよくあります。仕事の結果は本来、○か×かで評価できるものではなく、いつも△。

それでも○を目指して「もう一丁」と挑む。それが私たち、社会人の学びだと思ふのです。

「もう一丁」の心意気は、社会のグローバル化によってますます重要になるでしょう。言葉どころか価値観も異なる相手に自分の考えを伝え、理解し合うことはそう簡単ではありません。それでも「無理だ」と投げ出してしまわずに、「もう一丁」と異なるものに向き合える人を社会は今まで以上に必要としています。「もう一丁」の心意気は、そもそも高校現場が生徒を指導する際に最も大切にしてきたものです。受験勉強を通して生徒は、第1志望を諦めるのか、それとも夢を追い掛けて頑



やまかわ・けんじ◎1963年岡山県生まれ。1986年、福武書店(当時)入社。中四国、九州、中部エリアで高校事業関連の営業担当を経て、03年高校事業部営業本部長、07年高校事業部長を歴任し、11年より現職。

張り続けるのか、常に問われています。センター試験で思うように得点できなかった時も、簡単に志望校を変えられるのではなく、個別学力試験で挽回できるよう努力を続ける。先生はいつも生徒に「諦めるな」「もう一丁だ」と言い続けているはず。そして「もう一丁」という言葉が社会人として学び続けることの意味表示だとすれば、学びを放棄する言葉は「何もそこまで」でしょう。この言葉が蔓延する職場は、どんな企業であれ必ず輝きを失います。そして、これは高校現場にも言え

ます。私は、27年間、たくさんの方の高校現場を見てきました。職員室に「何もそこまで」という言葉が広まると、先生方の生徒への関与は目に見えて減っていきます。熱があるからと学校を休んだ生徒に電話をしようとする担任に、「それは家庭の問題だから、学校が何もそこまで……」。家庭学習の記録を取ろうとする先生に、「何もそこまで」という言葉が聞こえ始めると、学校であれ企業であれ、衰退が始まります。学校も企業も、職場の良い雰囲気をつくり

特集 高校教育の役割 学び続ける姿勢を育む

SPECIAL ISSUE

上げるのはとても難しいけれど、壞すのは本当に簡単です。一生懸命やっている人に一言、「何もそこまですなくても」と周囲がささやくだけでよいのですから。

### 半歩先を歩く勇氣と 失敗を受け入れる度量を持ちたい

私が高校の先生方のお手伝いをする上で、いつも心に留めていることがあります。それは「半歩現実、半歩未来」です。教育という仕事は、重くのしかかる現実の中でもがくとだと先生方から教わりました。ただ、現実を直視する一方で、半歩未来を見なければいけないことも学びました。先生方が目の前の現実に重きを置いていくからこそ、外からお手伝いする私たちは、5年先、10年先のことをいつも気に掛けていた。私に限らず、弊社の社員は皆、そうありたいと考えているはず。ただ、半歩先を行くと口で言うのは簡単ですが、その半歩が本当に正しいかどうかは誰にも分かりません。社員一人ひとりが「本当にこれでよいのか」と悩みながら、それぞれの半歩を進めています。

だからこそ、私は特に若い後輩に、失敗の中からも学ぶものがたくさんあること、「もう一丁」の心意気で挑み続けることの大切さを訴えたいのです。当然、私は部下が必死に考えてたどり着いた結論であれば、それを信じて受け入れなければいけません。どんな仕事でも失敗なしで学ぶことは困難です。社会が大きく変化し、10年先が誰にも予想できない時代であれば、それはなおさらです。

学校も、先生方にとって失敗をさらけ出せる場所であってほしいと心から思います。生徒にとって身近な社会人のモデルである先生が失敗の中から学び、「もう一丁」と挑む姿を見せることは、生徒に大きな影響を与えます。そして、職員室で「どうやって教えたらいいのだろう」「どうすればあの生徒の心を開けるのだろう」と自分の苦手や弱みを赤裸々に語り合うことで、先生方は互いを補い合える最高のチームになれるはず。これからも「もう一丁」と挑み続ける。そして仲間の「もう一丁」を応援する。それが私の目指す「学び続ける姿」です。

## 上下関係を越えて皆と学び合い 料理を通してお客様を喜ばせる



日本料理 作一 西店  
店長

野原 廉志

社会人

34年目

### 与えられた以上の仕事を もろうために、人一倍動いた

作一で働き始めて32年目になります。高校卒業後、別の日本料理店に勤め、10人程の料理人の真ん中くらいの立場になりました。だから、「和食の世界って簡単なんだな」と高をくくっていました。ところが、作一に入り、鼻をへし折られました。先輩に「これ、何か知っている？」と食材を見せられた時、何一つ答えられなかったのです。それらの食材は小メロンなど、今の自分には決して珍しいものではないのですが、先輩には「料理屋で働いていたのでは無いの？」とあきれられました。「なんだ、自分は全然駄目なんだ」と気が付きました。21歳の時です。

作一での再スタートは一番下からですので、仕事は雑用ばかり。もちろん料理は作らせてもらえません。悔しかったですよ。年下の先輩に負けたくないですから。だから、人一倍動こうと思えました。仕事は出来るだけ早く済ませ、先輩に「何かすることはありませんか」と聞くようにしました。すると「これをやっつけ」と新しい仕事をくれます。そうしたら、それも出来るだけ早く、しかも完璧に終わらせる。睡眠時間も削り、とにかく仕事をしました。そのうち、一番下の私がやる仕事がなくなくなってきました。それでも手が空いているわけですから、今度先輩がしていた仕事を回してくれるようになる。そうして自分でチャンスを広げていきました。

ようやく少しずつ味付けを任せられるようになったのは、25歳の頃です。今でもはっきり覚えているのは、黒豆を炊いた時のことです。大きな鍋で柔らかく、豆にしわが寄らないように、2、3日掛けて丁寧に炊きあげていきます。この仕事だけは徹夜で鍋を見なければなりません。私がお作った黒豆をお客様が「おいしい」と食べてくれた時は、徹夜して作った良かったと心から思いました。豆ととことん向き合えた自分に自信が持てましたし、褒められて「もっと上達したい」と意欲が湧きました。



のはら・きよし◎1959年山口県生まれ。80年、大阪心斎橋の日本料理店作一に入店。同店は同じビルに本店を含め3つの店舗を展開。本店は『ミシュランガイド京都 大阪 神戸 奈良 2012』に掲載される。西店は旬の食材を使い、常時130種類以上の料理を提供。献立は毎日の仕入れに応じて見直される。

## どん欲に学ぶ若手に どこまでも付いていきたい

西店の店長を任せられるようになって心掛けているのは、若手にも評価される機会をつくることです。うちの店は、カウンター越しにお客様の反応がすぐに伝わってきます。お客様が「この焼き物はおいしい」とおっしゃったら、私は「彼が焼いたんです」と焼いた者を紹介するようにしています。するとお客様はその者にも「おいしいよ」と言ってくれます。自分の仕事が評価される喜びを味わ

えば、彼らは料理をもっとうまくなりたいと考え、努力します。私たちの仕事は、ただ料理を作ることではありません。料理を通して、お客様を幸せにすることが仕事です。お客様が喜ぶ顔を見ることが、若手にとっても学びの原動力になります。

若手を育てるためには、私自身が「この程度でよい」と思わないようにすることが大切です。私も若い頃、身近に憧れの先輩がいたから頑張れました。一歩も二歩も前に進もうとする姿をいつも後輩たちに見せたいと思っています。私が「今のままで十分」と思ったら、私はそこから向上しないでしようし、後輩たちの気持ちも離れていくはずですよ。

また、店の皆で料理について話す機会を出来るだけつくるようにもしています。若手に、私が知らなかったことを教えられることもあり、私が「そんなことを知っているなんてすごいね」と言うと、更に調べてきて「こんなことも分かりました」と皆に教えてくれます。上下関係を超えて、皆で一緒に勉強し、向

上する雰囲気がこの店にはあります。若手を見ると、かつての自分のように、もっといろいろ覚えたい、たくさん仕事をしたいという表情をしています。元はと言えば、自分たち年長者が後輩に「頑張って上がってこい」とけしかけたからです。若手が向上しようとするのは自分たちがまいた種なのだから、私も気持ちを奮い立たせ、彼らのどん欲な姿勢にどこまでも付いていくつもりです。

今も私は朝市に出掛けて野菜を買い、山奥まで清水をくみにいきます。1日の睡眠時間は4時間程です。でも、「面倒くさいから若手に行かせよう」とは思いません。最高の食材をどう料理すれば一番おいしくなるか、お客様の顔を思い浮かべながら考えるとワクワクします。もちろん寒い日には、もう少し布団の中になりたいと思うことはありますよ。でも、「今日はどんな魚が入ってくるかな」と考えた途端、寒さなんか気にならなくなるんです。

料理が好きという以上に、お客様の喜ぶ顔を見るのが私は好きなんです。