

テーマ「仕事内容の悩み（講師業務やお店との線引きなど）・ポータルサイト」

④ 中四国・九州（春山）

6月19日（月）10:00～12:00 参加者：5名（内清水弁護士、清水委員長、会計春山）

| シェアされた悩み・質問 | 解決法・アイデア・意見 |
|---|---|
| ポータルサイトの入り方が複雑でわかりにくい。変なサイトが出る。2段階認証が大変。 | システム担当の酒井さんに相談して別の入り方を教えてもらった。たまに来る認証はパソコンで行わなければいけないが、スマホでもポータルサイトが見られる。講師担当に相談すれば、酒井さんを紹介してくれた。今後もなにかあったら酒井さんに直接聞いて解決する。 |
| 講師担当からお店の営業担当に色々進言するように言われる。委任の先生の開講枠なども把握し、お店に積極的にかかわっていくように言われる。春にできた空き時間に大人クラスを開講するようにお店に働きかけるよう言われ、16時のクラスをそれにあてることになって、お店としては不本意の様子。お店からは嫌がられている。営業面にどこまでかかわっていいのかわからない。 | 講師担当はお店側の空き時間を把握できていないので講師担当の言うとおりにする必要はない。営業からきちんと説明してもらうようにする。講師担当にはお店には「伝えてある」、「心がける」など返事しておく。講師担当の話をもっと真に受けなくてよい。 |
| ヤマハや講師担当から、稼働日を減らす様に再三言われる。 特約店の英語講師は私一人の為、稼働日を減らす事は、特約店の不利益になる。 その為、特約店が潰れても、仕事が無くなっても、ヤマハが特約店や講師に対して、何か保証してくれる訳ではない。 それを説明しても、特約店を説得するのは雇用講師の仕事だと、全く筋違いの事を言われる。 | 講師が、特約店の営業に関する事には口を出せない。それは、特約店担当の仕事だとハッキリと伝える。特約店社長には「こういう事で、ヤマハから連絡が来ますので、対応お願いします」と伝えてあるので、特約店担当から特約店社長に、直接、説明説得をしてもらえる様に、面談で、特約店担当と講師担当に伝えた。結局、特約店担当から社長に一切連絡はなかった。本当に必要な事なら、必ず連絡をしたはず。あわよくば、稼働を減らせれば。くらいの問題だと思わざるを得ない。言いにくい事は、講師にさせている気がする。全て自分で抱え込んで解決しようとせず、筋の通る所から、話をしてもらう。 |

| | |
|---|---|
| <p>音楽教室との合同イベントの打ち合わせ時間を、特約店が午前中に設定し、ヤマハへ申請したら、特約店が申請する前に、講師が打診する様に。今回は空き時間が出るので、午後からに変更できないかと再三言われた。</p> <p>英語講師一人の都合ではなく、音楽講師、受付、着ぐるみに入る人の都合を聞いて、特約店が設定したので、簡単には動かせないと伝えても、なかなか納得してもらえない。</p> | <p>こちら、特約店担当から、楽器店に調整してもらえないか聞いて欲しいとお願いした。</p> <p>特約店担当から「午後からが無理なら、1時間でも、せめて30分でも、後倒しにできないか」と言われたらしいが、「無理です。業務に支障をきたしますのので、早く承認してください」と受付が答えると、しぶしぶ承認がおりた。</p> <p>無理に、自分で調整しようとするとう四面楚歌になる。うまく周りを巻き込んで、解決してもらう様にする。</p> <p>ヤマハに聞きたいが、30分遅らせて、どれだけの節約になるのか？こんな事に時間を使っている方が、もったいない。</p> <p>色々と、筋が通らない事を言われるが、おかしいと思ったら、無理に自ら解決しようとせず、筋の通る所から話をしてもらうのが良い気がする。</p> |
|---|---|