

平成19年度「専修学校を活用した再チャレンジ支援推進事業」成果報告書

事業名	ファッション業界経験者における専門学校講師育成支援事業		
法人名	学校法人 国際総合学園		
学校名	国際トータルファッション専門学校		
代表者	理事長 渡辺 敏彦	担当者 連絡先	石崎 伸一 TEL 025-226-6601

1. 事業の概要

ファッション業界・ビューティ業界などの現場経験を経た女性が、講師・インストラクターを再就職先として選択できるように、必要な技術知識を提供する支援事業である。
地方都市ではファッション・美容関連講師不足に悩んでいる。当校でも高校や大学から講師派遣を頼まれるケースも多い状況である。また、業界経験と業界経験をふまえた教育事業のギャップに悩む新人講師が多い事から、プレゼンテーションやカウンセリング能力を踏まえた講座プログラムになっている。また、講座受講者には再就職できるよう取り計らう。

問い合わせ人数6名。

受講人数5名(50代 1人 30代 3人 20代 1人)

内容:実施時期 11月26日～3月6日 約160時間

子育て中の方への配慮:問い合わせされた方には、説明にお越しいただき、この講座の主旨についてと、保育園などのご紹介をするフォローがある旨のお話をした。結果的にはどなたも保育園の使用をした方はいなかった。また、家庭の事情で欠席された場合は、内勤教務(謝金なし)のフォローを実施し、受講において支障が出ないように配慮した。

2. 事業の評価に関する項目

①目的・重点事項の達成状況

事業の趣旨・目的に対しては、十分に達成できたと考える。受講生の視点からも、講師になる為の重要な部分が理解できたとの意見があり、満足をしている様子が伺える。また、このカリキュラム終了後、75パーセントの学生が就職内定を果たしていることを考えると、事業の達成率は高かったといえよう。

②事業により得られた成果

この委託事業より、ファッション業界経験者における専門学校講師育成支援事業のベースプランが確立された。当校での新人育成に十分活用することができる。また、他専門学校においても、スキルアップ講座を各専門学校の業界特性を活かしたものに變更することで、このベースプランは活かされると考える。

③今後の活用

この委託事業内容は、他専門学校においても、十分に活用することが出来ると考える。スキルアップ講座を各専門学校の業界特性を活かしたものに變更することで、ベースプランとして活かされる。本年度、ベースプランが確立できた為、次年度以降はこのプランの精度を高めていく予定である。

④次年度以降における課題・展開

カウンセリング講座においては、副担任の位置づけとして、1週間～2週間 学生と直接関わる機会をカリキュラムに組み込むことで、カウンセリングの内容がより理解しやすい状況にあるのではないかと考える。また、各受講生の業界から離れている期間にもよるが、今回の受講生はかなり長い期間、業界から離れていた為、スキルを取り戻すことから始めなくてはならなかった。スキルアップ講座の時間は、その受講生の力量によって、10時間ほど延ばした分野もあったが、全体的にもう少し長い時間が必要であったのではないであろうか。これを次年度以降の課題としたい。この度は、フラワー パターン エステ メイク系の業界経験者の再就職支援プログラムであったが、今後は、ファッション販売の分野においても再就職支援プログラムの実施に着手したい。

3. 事業の実施に関する項目

*プレゼンテーション スキルアップ カウンセリング講座は11月26日から3月6日まで並行して実施されている為、詳細につきましては、後日提出する成果物の冊子にて、明記いたします。

○カウンセリング講座 5名受講(うち1名は家庭の事情により途中で欠席される)

・目的: 対人的な職業であること、また、青年期の学生相手であることを踏まえて、カウンセリングコミュニケーション能力を習得する。さまざまな状況を考慮して実践する。

・講座プログラムのキーポイント

①カウンセリングマインドについて: アイスブレイキング カウンセリングマインドについて②「話し方・聴き方 応じ方」の基本を習得する ③「勇気付けの」コミュニケーション技法を知る ④問題を上手く解決する為の方法を知る ⑤青年期(専門学校生)の心理を学ぶ ⑥自己の行動・思考パターンを理解する
→学生の反応: 授業でお聞きしても、聴く姿勢がなかなかできていないことに苦勞をした。模擬授業のときにも問い掛けを多くし、学生の反応を確認しながら進めていきたい。

・エゴグラムという自己分析を行い、己を知ることができ、自分自身の欠点もわかった。・行動様式や病理を理解することで、青年期の大切さが理解できた・・・など、受講生自身を知ること、学生の対応方法を理解したようである。

○プレゼンテーション講座 5名受講

・第一期 目的: 初めての教壇に立つ方に対して、授業をする際の基礎となる「教える技術(授業技術)」を学ぶ。
①効果的な学習 ・講師の役割 ・講師に求めら得る能力 ・講師の義務

②好ましい態度 ・学習を支援する要素 ・なぜ学習するのか ・いつ学習するのか ・どのように学習するのか ・なにを学習するのか ③指導法 ・効果的な表現の重要性 ・避けるべき消極的アプローチ
・講師の発声法 ・講師のポーズ

④レッスン・プランニング ・啓発的指導 ・優れたターニングの特徴 ・ラーニングの原型 ・提示/演示/例示/実習/討議/会議/質問/個人差

⑤授業プレゼンテーション ・レッスンプランの必要性 ・レッスンプランの構成要素 ・レッスンプランの効用 ・レッスンプランの効果的使用法

⑥教師に向けての検証講座(模擬授業の実施)1月10日 (1人約1時間の模擬授業)

受講生は緊張しながらも非常にまじめに取り組み、初めてにしては、授業準備もできていた。しかし、黒板に向って説明をしてしまったり、自分自身が熱中し過ぎるなど、学生の状況を把握できないケースも見受けられた。

*模擬授業に立ち会った教務のコメントシートは、制作物に記載する。

第二期 目的: 第1回コメントシートの反省を踏まえ、次回の学生に向けて行う模擬授業に向けて、クラスの規模(教室の広さ)などを鑑みて、練習を行う。大人数の模擬授業にも対応できるよう、ビジュアルツールや実習シートの作成・準備など、講師が実際に行っている業務を体感する。

・この検証講座を実施するにあたり、ファッションショー前から山下先生・三栗野先生・中山先生を東京からお招きし、パターン縫製/メイク/フラワーなどの分野を客観的に検証できるように配慮した。また、先生方には、プレゼンテーション講座→ファッションショー→反省会と3度お越しいただくことで、イベントホール内での作品の見せ方や、学生のアイデアの導き方、学生モチベーションを保つ方法などを学習した。また、反省会では、各先生方の指導方法とその理論を学習することで、受講生の理解がより深まった。

○スキルアップ講座

目的: 現状の業界の現場に即した技術/知識を習得する為に、受講生のレベルを図り、講師としての基準まで、レベルを上げるような学習内容になっている。また、各業界毎の授業を約60時間~70時間実施した。

*この時間配分の差は、業界での在籍期間や離職期間により、10時間ほどの差異となった。

パターン・縫製系受講生 2名(うち1名は家庭のご事情で途中から欠席):

離職期間が長く、スキルアップ講座の時間を多めに設定した。

・ボディのラインテープ張り ・模擬授業の打ち合わせ(マテリアルの違いによるパターンの違い) ・トワル組み
・ドレーピングの一連の学習(生地選び 地直し 線入れ マーキング ドラフティング) ・身頃原型の組み立て→補正の完成 ・「三段ドレープ」生地準備 前身マーキング 後ろ身頃 ドラフティング →以上の項目で理解したことを、生地を変更し、その微調整を行うよう履修した。また、縫製技術の確認 他 模擬授業においての技術的サポートも実施した。

メイク系受講生 1名: 勤務年数も3年位であったが、離職期間は短かったことで、スキルアップ講座の時間は65時間おこなった。

・基本的なフルメイクの確認 ・骨格の違いとパーツの違い ・アイシャドー/リップ/チークなど、描き方によるイメージの違い ・顔型にあわせた修正メイクや肌色の修正 ・肌タイプによるスキンケアの違い ・ファン

デーションの違いと選び方 ・模擬授業の為のサポート(アイシャドーと眉の描き方と眉カットの方法)
→以上の項目の施術時間のスピードアップを図る ・ファッションとメイクの関連性 ・ファッションショーのメイク指導の為の練習(ショーのコンセプトの理解 ショーメイクの確認 モデル確認 後、メイク練習を行う) ・

ファッションショー内に行われるメイクライブ指導の為、ウィック技術の習得。 ・ファッションショー時間内でのメイクチェンジ練習 他 後半は、ファッションショーの指導ができるようにさまざまなメイクパターンを学習した。

フラワー系受講生 1名:フラワー業界経験は長いですが、比較的小さなスペースに対しての装飾花を担当していたようである。また、離職期間も長かったこともあり、71時間のスキルアップ講座時間とした。
・基本的なアレンジの確認(ラウンド ホリゾンタル トライアングラー バーティカルを使用してのアレンジ スパイラルラッピング オーバル クレセント) ・ブーケ ブートニア(ウェディングについて) ・ブリザーブドフラワーについて(ブーケ・ブートニア) ・模擬授業におけるの技術サポート ・空間に対してのフラワーイメージの捉え方 ・ファッションショー会場エントランスの装花の必要な知識の習得(ファッションショーコンセプトの理解 イメージの捉え方) ・ファッションショーにおける学生指導の為の、製作技術の習得。
他 後半は、エントランスの装飾指導ができるよう、スキルアップ講座でフォローアップを図る。

エステ受講生 1名:離職期間は7年ほどあったが、業界経験年数も約7年ほどあること、AEA日本エステティック業協会の資格ももっていることから、応用技術を中心に60時間の学習を行った。
・基本マッサージ(フェイシャル・ボディ)の確認 ・機器操作練習(ボディ:ガルバニック G5 ボディサクシオン 低周波ボディ高周波 フェイシャル:ディスプレイステーション イオン導入 パター 吸引 ブラシ高周波) ・ディープクレンジングの施術方法(種類と成分 手技) ・ボディブラシテクニック 他模擬授業における技術サポートを実施した。 ・プレゼンテーション講座第三期では、シデスコ国際試験検定対策授業のアシスタント講師として、学生指導にあたったが、技術的なことに関しては離職前の実力に戻ってきたと、うれしそうに語られた。

(事業の特色、事業実施にあたり工夫した点等を記載)

現状の専門学校講師の必要な要素を、すべて学習していることで、講師として再就職した際に、戸惑うことなく業務を行うことができる。これは、他企業が新人講師研修という名目で実施している研修とは違い、現場サイドの視点から必要な要素を凝縮して学習するプログラムを組んでいるからであると考え。工夫した点としては、プレゼンテーション技術を、一二三期に分け、それぞれの最終的な着地を定めることで、何を学習すべきなのか・・・ということを明確にした点である。また、ファッション関連専門学校で、常時行われるファッションショーなどの接点を設けたことで、学生との臨場感をより感じるものになったのではないかと考える。

受講者の就業状況

最後まで講座を受講した スキルアップ講座エステ系 メイク系 パターン・縫製系 フラワー系の4名のうち、エステ系の方以外は将来の方向性が決まった。

パターン系の方は、高校での非常勤講師と当校の非常勤講師に内定。

メイク系の方は、したみち株式会社で、占い師を育てる育成担当のひとりとして、メイクの講座を担当。

フラワーの方はスキルアップ講座講師のもとで、アシスタントとしての未来を掴むことができた。

就職者3名。 3名とも講師(講師アシスタント含む)としての活躍が期待された。また、75%の就職ができたこと、その中にも本来の目的である高校・専門学校の講師が生まれた事は大きな成果である。