

講師のひとりごと

「自分のせい」

学校におけるゆとり教育が、わずか8年で終わりを迎え、従来の知識を重視する教育へと戻ることになりました。ゆとり教育へスムーズに移行できず、たが、いざ元に戻そうとすると、これが非常に大変なようです。なぜならば、カリキュラムの進行状況や内容にズレがあるため、現在教育を受けている子ども達は追いつかなければいけないのです。そして現行のカリキュラムをこなすだけでは追いつきません。そこに歪みが生まれ、受ける子ども達はおちるんですが、指導する先生方も非常に苦労されているようです。

お契め図書のコーナー

『売れ続ける理由 一回のお客を一生の顧客にする 非常識な経営法』

さいち代表取締役社長 佐藤 啓二 (ダイヤモンド社)

仙台から車で三十分ほどの秋保温泉に店を構える「主婦の店・さいち」は、おはぎが非常に有名なスーパードです。平日は一日五千個、土日は一万個が飛ぶように売れるのです。郊外にもかかわらず、なぜこれほどさいちのおはぎが売れるのか。そして全国の六百社を超える企業から視察研修依頼が殺到するののか。オープン当初から現在に至る

教育に関する悩み、問題は尽きることはありませんが、一番してはいけないことは何でしょうか。私は他人のせいや何かのせいにするのだと思いません。「先生の教え方が悪い」「家庭での躾が悪い」と考えるのは言語道断です。どのような状況、相手でも「自分自身が責任をもって指導しなくてはならない」と考えることが重要なのではないでしょうか。そして、その様な人が今では減っているのではないのでしょうか。

私の感覚でしかありませんが、人のせい、何かのせいにしていくことが多くないように感じます。しかも全く悪びれることもなく、私はゆとり教育についてはカリキュラムだけではなく、人の

までの、社長独自の経営法が記されています。一度おはぎを買ってみたいと思わせるとともに、商売に大切なこととは何かを気付かせてくれる一冊です。

『なぜ「そうじ」をするのか? 人生が変わるのか?』 志賀内 泰弘 (ダイヤモンド社)

主人公はとあるサラリーマン。ゴミ拾いをする老人との出会いをきっかけに人生が変わりだす、実話をもとにした小説です。「なぜ掃除をするのか」「掃除をすれば売上げが上がるのか」

つながりが希薄になっていく。コミュニティにも問題があるのではないかと考えます。学校でも企業でも教育は一人で行えません。周囲の協力とフォローが大切です。



と、初めは斜に構えていた主人公が老人からのアドバイスなどから、自らの行動を変え、周りを動かしていく物語です。

「ゴミを一つ拾うものは、大切な何かを一つ拾っている」「お金より大切なもの、それは一つのことをやり続けることの大切さ。辛抱することや、バカになって物事に打ち込むこと」等、仕事に限らず人としてどう生きるべきなのかを考えさせられる一冊です。



ビジネス教育訓練所(株)

所在地 仙台市青葉区愛子中央3-16-2
TEL 022-392-5511
FAX 022-392-5039
URL http://www.business-k.co.jp

編集後記

年末のカレンダー配りで、ある会社に訪問した時の事です。そこは昨年社長が代わり、従業員だったご子息が社長として就任していました。新しい社長と面談すると社長になるまでは受動的で、自分の事ばかり考えていた。でも社長になってからは、会社を良くするために、お客様を増やすために、と考えるようになり、能動的に取り組めるようになった。立場が変わると考え方も変わるんですね。と、しみじみ語っていました。当社の訓練の中でも、訓練生のもっとも大切なリーダーを平日交替で行っています。率先して行う人もいれば、消極的な人もいます。しかし、リーダーを終えれば、今までの自分の発言や行動が周りにどう影響するのか、自分は今後どう振舞うべきかを考える良ききっかけになったと言っている方が多く見られます。目線が変われば見え方も変わる。マンネリ化している方は是非新しいことに挑戦してみてください。ビジネス教育訓練所株式会社 閃光編集部 スタッフ一同

閃光

平成二十三年新年号



Business

日本企業の特徴

日本企業が躍進している時代、日本企業の特徴として、終身雇用・家族的経営・年功序列の三つであった。明治の近代国家に変革して以来戦後の高度成長に至るまで、この特質が功を奏し、発展を遂げた企業も少なくなかった。しかし、今日は崩壊し、欧米型の企業が増えつつある。しかし、旧来の日本企業の特徴を生かし、安定した経営をしているところもあるし、欧米的経営を特に重んじている。従って社員が一体となるよう仕事への取り組みはもちろんのこと、仕事以外でも意識して和を図ろうとしている。春は毎年全員で花見・秋は芋煮会・定期的にマラソン大会・社員旅行を実施している。今年も、三泊四日で温泉三昧のゆったりとした旅行をしたばかりである。二、三年に一回は海外旅行を見聞を広げるねらいで行っている。社員の旅行の良さは、普段話せないようなこともじっくり話すことができるし、また一緒に過ごすことにより、それぞれの性格・考え方・行動・態度・家族状況もよくわかるし、連帯意識も非常に深まるのである。社員旅行によって、来年も行けるよう頑張ろうとモチベーションが高まるし、心ひとつになって協力しながら仕事を打ち込めるところである。経費はかかるが、今後社員旅行を含め各行事を毎年やり続け、団結力の強い会社経営をしたいと考えている。

営業マン特訓五日間合宿 十二月三日(金)〜九日(木)

今回の営業マン特訓は、北は北海道から、南は東京まで、セールス経験も様々な訓練生が集まりました。特に北海道から三人参加し、一番遠い所は釧路から汽車を乗り継ぎ、遅々やってきました。

訓練は独特の緊張感の中進み、皆真剣な面持ちで臨み、訓練に対する並々ならぬ気迫を感じました。今回の訓練生の特徴としては、気迫や研修に取り組み姿勢は十分だったのですが、あと一歩の所で踏ん張れない所が一番の弱点でした。プロセールス七か条の第三條にもありますが、「絶望の淵からはい上がる気力」に欠け、何としても合格しようという執念が少し欠けていました。

延長研修からは、そのような今更に変わらない自分に喝を入れ、何としても契約に結びつけるという気迫が、各訓練生から前面に出て、三分の二が延長一日で、残り三

分の一が二日で合格しました。厳しい経済環境ではありますが、合宿で培ったセールス力を存分に発揮し、頑張りたいと思えます。健康を祈ります。

参加者の声

全部が繋がったとき 営業の基礎体力が出来た 身が引き締まりました。心も引き締まりました。最終試験で講師にも伝えました。そこそこ出来れば良いと思っていたが、えや生ぬるさがあったことに気付かされました。何で今更こんな事を...とまでは思っていないんですけど、訓練項目、様々なものを受け取る度にこれならいけそうだ、ある程度分かっているよみたいな、不純な気持ちを持っていたように思います。それが日を重ねる毎に、返事・挨拶・整列といった基本動作の重要性、一見、体力作りかと思ってしまう、野外訓練にもルー



決意表明の様子

管理者特訓六日間合宿

十一月十三日(土)～十八日(木)

今回の管理者特訓は北は北海道、南は静岡まで、十五名の管理者が集い、活気に溢れた研修となりました。

参加者の声

追い込まれて、始めて気付いた！

最初は訓練の雰囲気戸惑い、馴染めない訓練生もいましたが、今回の訓練生はコミュニケーションが非常に良く取れており、皆が高いレベルで刺激し合い、助け合いながら訓練が進んでいきました。

人間は限界まで追い込まれると、自分でも気付かなかった力を発揮できるのだと感じました。日は自分で自分をセーブしてしまったり、このくらいやったから大丈夫だとか、頑張っただとか、自分の感覚で評価していきなりました。今回の訓練ではメンタル面でもフィジカル面でもギリギリまで追い込まれて、初めて今までの先入観や常識が捨てられ、自分の殻を破れた気がしました。それが「潜在能力」であったり、「人間たいていのことばやれば出来る」ものだと分かりました。それを引き出すために、ご尽力いただいた先生方に大変感謝しております。
(T社男性・自動車販売)

精読審査では、力を出し尽くし倒れる訓練生がいたり、リタイアを申し出ながらも、講師の説得により復帰した人もいました。毎日が自分との闘いでしたが、この訓練を通じて、自分の成長を実感している姿が印象的でした。卒業スピーチでは、研修前の自分の甘さや狡さを吐露し、新たな決意を演を流しながら力強く語っていました。今回の管理者特訓は、最長延長二日で皆卒業となりました。

各訓練生が、その気付きを元に、それぞれの職場で奮闘中です。今後の活躍を講師一同心より祈念します。



ケーススタディの様子

ビジネス特訓四日間合宿

十一月十三日(土)～十六日(火)

今回は、東北から参加者が集い特訓が行われました。年齢層は二十代から五十代まで幅広く、一般職だけでなく管理職の方もおりました。

参加者の声

「やってやれなかった」という熱い感情に気付いた！

参加者の多くは、職場において上手くコミュニケーションが取れないという問題を抱えていました。相手の話をしっかりと聞いた、相手にわかりやすく話すことを不得手とする参加者が多く、話し方・聴き方訓練でロールプレイングをしたり、人前でスピーチする際に、出来るまで繰り返し行いました。

審査においては、努力しても結果がなかなかついて来ず、苛立ちや焦りを感じる訓練生もいました。最終日になってようやくエンジンがかかった訓練生もいましたが、今回は規定内の卒業者はなく、全員が延長となりました。延長したことで、自分の甘さや問題を再確認し、その状態を打破するため本気で取り組むようになる、行動や表情にも変化が見られ、合

格がどんどん出ていきました。最後は卒業スピーチで、今までの甘さや弱さを吐き出し、会社に戻ってからの抱負を全身全霊で述べ修了となりました。研修で学んだことを忘れず、職場で活かして欲しいと思います。

参加した初日、どんな所に来てしまったかと思いましたが、一日目が終了し冷静に考えてみると、「今の自分を変えたい、けど仕事してたらなかなか出来るわけがない。だいたいやり方はどうやって？」と今までは思い、ズルズルと来てしまったことに気付きました。「仕事をしていて変えられないなら、仕事から離れている今じゃないか、今まではやり方が分からなかったけど、自分を辛い環境に追い込んだら何か変化があるかも」と思い「この研修はチャ



講義の様子

龍馬に学ぶ！現代社会の歩き方

行き詰まる現代を切り開く能力と



2010年は大河ドラマ「龍馬伝」で坂本龍馬が取り上げられたこともあり、龍馬フィーバーが巻き起こりました。激動の幕末期をどのように渡り歩いたのか、その生き方から、現代人が学ぶべきところも多々ある坂本龍馬の能力や考え方をピックアップしてみました。

自己変革

「長刀から短刀」「短刀からピストル」「ピストルから万国公法」と、古い武器から新しい武器、新しい武器から法律へ。龍馬は時代の変化に合わせて、自分自身の体質変革を行った。

応用拡大

「優れた他人の考えを、そのまま自分のものとする」「優れた他人の考えを、ふくらませて自分の考えにする」「優れた他人が、その考えを自ら否定する場面も代わって実行する」

客観視

会社に帰属している、自然に社会を見る目もその枠の中に限定されがちになるため、時には会社の立場と全く離れて物事をみることも大切。龍馬は脱藩すること、様々なものを見聞きし、枠にとられない発想へと繋がっていった。

無欲と自己否定

人間が創造的に生きるには、まず、自分の心を束縛から解放しなければならぬ。私欲を持たず、あるいはさらに一歩進んで自己を否定し去ったうえで、物事を判断すれば、精神は自由に活動し、正しい判断ができる。その

複眼の思想

龍馬は片方で、薩摩や長州などの反幕藩と密接に関わりながら、片方で幕府とも深く関わっていた。龍馬は左と右で別々のものを見ながら、矛盾するものを自己統一によって管理していた。両者の調整の中からヒントを得て、独創的な発想を生み出していた。

引用参考文献 『坂本龍馬に学ぶ』(童門冬二新人物往来社)

二月の研修のご案内

■営業マン特訓五日間合宿

二月八日～十二日

二月に行われる当社の公開合宿訓練は、営業マン特訓五日間合宿です。営業マンや販売員、サービスマンの方が対象となります。

■管理者特訓三日間合宿

二月十七日～十九日

伸ばす企業と伸び悩む企業とは何が違うのか？営業マン特訓に参加して是非その答えを見つけて下さい。

■管理者実践三日間合宿

二月十七日～十九日

企業を伸ばすも潰すも、部下を生かすも殺すも管理者次第。管理者の皆様にはそのくらしの欲しさを抑えて、仕事に臨んで欲しい。しかし、気持ちだけで心許ないものです。



夢を持ってもらいたい

「時は有限、能力は無限」

賢者.TV インタビュー放映中 www.kenja.tv/

