

講師のひとりごと

「純粹知性科学」

皆さんは、何かを強く思うこと、願うことはありますか。仕事をしたいれば上司から「意識して行動しなさい」「出来ると信じてやりなさい」「強い意志を持ってやりなさい」などと言われたことがあるのではないのでしょうか。最近では精神論を嫌う若い社員が増えてきていますが、この「思い」や「願い」などの内なる要素を研究しているのが「純粹知性科学」という分野です。人気小説「ロスト・シンボル」でも取り上げられて話題を呼んだ分野ですが、純粹知性科学では「思い」や「願い」には「質量」があると述べて

お奨め図書の「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、おほぎが非常に有名なスーパーです。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ほぎが売れるのか。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

います。もちろんまだまだ研究段階ではあるようですが、数多くの実験から立証するための有力な結果も得られているそうです。非常に興味深いですね。

つまり、人の思いや願いに本当に質量があるならば、何ミクロンという微々たる質量でも必ず他者に何らかの影響を及ぼすということになるんです。

自己啓発の一つとして、成功している人、尊敬できる人、前向きで一緒にいるとポジティブになれる人と接する。というものがありますが、これも純粹知性科学の見方で考えると面白いと思いませんか。そういった人の考え方、生き方、思いを感じ取ることで自分自身にもプラスの考え方が生まれる。逆にマイナスな考え方の人からはマイナ

までの、社長独自の経営法が記されています。一度おほ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」「掃除をすれば売り上げが上がるのか」

スの影響を受けてしまう。目に見えない世界の話ですから、わかには信じがたい分野ですが、「純粹知性科学」が実証されるかされないかに関わらず、常にプラスのエネルギーを周囲に与えられる、そのような人間でありたいですね。

人生は道路のよ
うなものだ。一番
の近道は、たいてい
一番悪い道だ。

ビジネス・スペース

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

毎日に寒さが増し、巷ではインフルエンザが大流行しておりますが、皆様予防は万全でしょうか?当社では流行に先駆け、感染者が続出してしまいました。インフルエンザの症状は風邪とは異なり、重いものですから予防は徹底したいですね。予防といえば、うがい手洗いは基本ですが、意外な予防法があります。それが実は「歯磨き」です。なぜ歯磨きかと言うと、歯磨きを怠ると、歯と歯茎の間にたくさんの菌が繁殖しやすくなり、その菌が繁殖したところに、インフルエンザウイルスが付きやすいという理由のようです。ある調査では、歯磨きをしっかりと人としていない人とを比較した場合、しっかりと歯磨きをした方はインフルエンザにかかる割合が、なんと10分の1という結果が出たそうです。皆様も、うがい・手洗い・歯磨きをしっかりとウイルスを撃退しましょう!
ビジネス教育訓練所株式会社

閃光

平成二十三年四月号



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、欧米でも同じような経営をしている企業もある。さて、当社は家族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。昨年末は、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に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。

管理者特訓六日間合宿

一月十六日(日)～二十三日(日)

平成二十三年度最初の管理者特訓が、初日から寒風吹きすさぶ厳しい中、行われました。

今回は九州からの参加者もおりましたが、防寒対策を万全にし、この厳しい環境を乗り越え、皆一人一人が一回りたくましくなって宿舎を後にしました。

今回は、四日目でリーダーシップを発揮し、周りの訓練生から一目置かれていた訓練生が、六日目になりリーダーとして宿舎を去るなど、八日間の研修の中で一波乱も二波乱もありました。しかしそのようなことが却って訓練生同士の絆や結束を深め、皆で一致団結して合格しようという姿勢が良く見られました。

結果規定内修了が一名、他の訓練生も延長二日間で修了するなど、皆それぞれの実力以上の力を発揮し、殻を破って修了しました。講師も、改めて筋書き

の無いドラマだとヒシヒシと感じました。この貴重な経験を活かし、各職場で活躍してくれることを、講師一同心より祈念します。

参加者の声

仲間達との一体感が
今も心に響いています

私は、専務から管理者特訓に行ってもうと命令され、とても不安でした。前日に衣類を十分準備し、どうとう日曜日の朝が来てしまいました。気持ち切り替えねばと思っている中、研修が始まりました。この時、心の中で何とかなるのではと思いましたが、そして私はこれまで、嫌なことを避けてきた所があったため、リーダーを最初にしてみたいと思い、手を挙げたところ、見事初日のリーダーとなりました。入所式の時には、六日間何とかなるのではと思っていました



研修の様子

講師の指導をなかなか習得できずに時間だけが過ぎていきました。課題・審査をしていくうちに管理者の行動・決断力・それを行うための知識・自分の経験から部下達に話す力・忍耐力・そして何事にも情熱を持って行動し「誓める」「叱る」ことの難しさと自分の心の弱さを痛感致しました。しかし同じ思いで訓練してきた五人の仲間達との一体感が、今も心に響いています。会社に戻り、専務と少しずつですが会社を変えていきます。今回訓練に参加させていただけ講師の皆様と、仲間のおかげで私の不甲斐ないところ、また必要なの自分がなりに分かりました。こんな私を導いてくれた講師の皆様と、仲間感謝します。本当に有り難うございました!

ビジネス特訓四日間合宿

一月十六日(日)～二十日(木)

今回のビジネス特訓は、南は関東から、北は秋田までの企業から参加者が集いました。

当訓練所の研修経験のある参加者もいたため、全体がその訓練生に引張られる形となり訓練生同士の仲が非常に強い訓練となりました。

参加者の声

全ての人にありがとう！

今回の合宿は、自分の心の弱さを克服する場と考え参加しました。私は、先週電話応対の合宿を経験していますので、走るとか時間に厳しくする事、声を大きく出すことなどは事前に分かっています。しかし、前回の合宿は会社が全員同じで、回結しようというチームワークが最初からありました。今回は会社も違う人たちだらけで、経験者の私とは初日のテンションが皆さんとは違いました。何を言いたいのかというと、皆さんバラバラ、声も出ていない状態でした。それが、合宿が進むにつれ変化していきまし。皆さん自ら成長し、氣遣い、積極的にゴールに向かって進んで行こうと回結しました。ビジネスと管理者と、コースや立場の垣根を越えた本場に多くの仲間が出来ました。

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は？！



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ったのではないのでしょうか。今回はそのような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合同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論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)

三月の研修のご案内

■営業マン実践三日間合宿

三月四日～六日

営業の理論が分かっている、結果が出なければ良い営業マンとは言えません。「短期間で成果が出るような研修を」という要望にお応えして、営業戦略を立てたり、アプロロ・カラッチ・電話アポ・カウンセリングの実践訓練を初め、講義や顧客管理のアイデア等、

■新入社員教育四日間合宿

三月十三日～十六日

三日間で大変密度の濃い内容になっております。なかなか時間の取れない営業マンの方に特に勧めたいコースです。

■ビジネス特訓四日間合宿

三月十三日～十六日

基本動作を中心にご審査を通過して徹底的に鍛えます。中

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いました。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。

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が、そこそこ出来れば良いと思っていただけ、い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、様々なものを受け度、これならいけそう、ある程度分かってはいるよみたいな、不純な気持ちを捨て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、野外訓練にもルールを守るということ、集回行動におけるチームワーク、事前準備の大切さなど学ぶところがありました。又、座学においては



即答訓練の様子



商品説明の様子



ニーズの引き出し方から、種々の質問方法、反対処理と営業における基本的な骨組み、テクニクを学ぶことが出来ました。テンプやビデオ鑑賞からは、営業論や営業の本質をしっかりと理解させて頂きました。全ての項目において無駄がなく、必要でつながりがあり、全部ががちりつながった時に、営業の基礎体力が出来上がったように感じます。あくまでも骨格で、肉付け体力作りはこれから。これからが本番です。このままの気持ちを持ち続け、結果を出して参ります。(K社男性・自動車販売)

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/

