

講師のひとりごと

『顔』

最近鏡を見る度、1年前と比べると明らかに顔が変わって来たと感じます。これは私だけでなく、家族や職場の人にも感じているようです。私も日に日に老けていっているわけですが、少しずつ遅くなって来たように感じるので、その理由は、安易に想像がつかず。この1年間は私にとって密度の濃い1年でした。「顔」はその人の人生を映し出し、経験によって変化していくものなのではないかと最近感じます。

当社の研修にも、年齢の割に幼く見える人や老けて見える人、年相応の顔

お奨め図書のコナー

『神話の法則』

クリストファー・ボグラー 著
ストーリーアーツ&サイエンス研究所発行

著者はメジャー・スタジオで一万を超えるシナリオを評価してきた人物で、心理学などを適用し、ストーリー開発の第一人者として脚光を浴びる。スターウォーズ、美女と野獣、ライオンキングなどの開発にも携わっており、多くの大ヒット映画を陰で支えてきた人物です。

この本は、ライター向けに書かれた本ですが、心理学を適用していることで、プライベートからビジネスに至まで様々な分野に照らし合わせて読むこ

の人等さまざまな人が参加してきます。その中には不安気、不満気、つまらなそう、頼りなさそうな顔をしている人もいます。しかし、そんな人たちが非日常的で過酷な研修に放り込まれる事で、自分の弱さや甘さ、するさや頭の固さなど、今まで見ないようになりしてきた自分の恥部を、まざまざと見せつけられることになりす。

「このままで良いのか？」と自問自答を行い、この局面を乗り越えるために自分をどう変革させて行かなければならないのかと、自ら考えて行動するようになっていきます。そのような前向きな発想になると、人の顔は驚くほど変化し、卒業する頃には本当に同じ人

とが出来ます。賢者(メンター)と呼ばれる存在から、主人公に訓練を与える人物、転機を与える人物など、単に映画の登場人物としてではなく、読者を主人公として、今まで出会って来た人、自分自身に起きた出来事を心理学の視点で振り返ることが出来る一冊です。

『心を整える。勝利をたぐり寄せるための56の習慣』

長谷部誠 著 幻冬舎 発行

「心は鍛えるものではなく、整えるものだ。いかなる時も安定した心を備えることが、常に力と結果を出せる秘訣だ。自分自身に打ち勝てない人間が、

間かと思うほど、その顔からはやる気やエネルギーが満ちあふれるのを感じるとる事ができます。どん底から這い上がって来た人間はちょっとやそっとでは驚かなくなり、余裕すら感じられる顔をしていきます。そのような顔が人に信頼や安心感を与え、自分にとっては自信となります。

ただ、一つだけ言えるのはその状態は長続きしないという事です。自ら意識し行動を律して行かなければ、エネルギーに満ちあふれた顔は維持出来ません。私自身、鏡を見る度「まだまだだな」と思いますが、心・体・脳に汗をかき、もっと魅力ある顔になるために精進しているこうと考える今日この頃です。

ピッチで勝てるわけがない。「日本代表キャプテンとして、チームを勝利へ導いた男の実践的メンタルコントロール術を記した一冊です。

決定的なシュート能力があるわけでもない、強靱な肉体があるわけでもない。そんな長谷部選手がなぜ海外でも活躍し、日本代表としても輝かしい成績を収めているのか。その要素がぎゅぎゅ詰まったこの本は、スポーツに興味のないビジネススマンにも必ずや参考になるはず。鍛えるという表現ではなく、整えるという視点も斬新ですが、それを日常生活に無理なく浸透させる長谷部選手のセルフコントロール術は、壁にぶつかっている人、歩留まりになっっている人、思うように生活をコントロール出来ない人には必見です。

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

日毎に寒さが増してまいりましたが皆様如何お過ごしでしょうか。さて、東北ではこの時期、週末になると恒例の芋煮会が盛んに行われます。東北人としては当たり前のように「芋煮会」と言っていますが、そういう風習が無い地域の方には不思議な感じがします。芋煮会とは、河原の周辺で豚汁を作った食べたり、パーベキエをしたたりする事を指します。そのため、この時期の河原は非常に賑わっています。「豚汁」と一言で言っても、宮城では味噌ベースにしますが、山形では醤油ベースだったり細かい違いがあります。しかし、芋煮会が青森県を除く東北地方全般で行われているようです。

仲の良い友達から会社関係等、様々な人が集まり、皆で火を囲んで協力し合い調理することは楽しいものです。東北の秋は見所が沢山あります。是非一度秋の東北で、行楽シーズンならはの芋煮会を楽しんでみてはいかがでしょうか。

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

平成二十三年霜月号



創業二十五周年

はたして独立してやっていたいけるものだろうかという不安の中、スタートしてから早いもので二十五年の歳月が経過した。三十六歳の年齢だったので、体力・気力に自信があり、五十歳までは思い切り突っ走ろうという思いでやってきたが、六十歳の大台を超え何とかなってこれたことには感慨深いものがある。これまで、十周年・二十周年の節目には、何ら行事を企画することなく過して来たが、二十五周年ということもあって、何かやってみたい気持ちになり、社員と色々検討してきた。顧客を招待して、記念の式典を開催することが一般的であるが、当社らしい二十五周年行事がないのかと模索してきた。熟慮した結果、お客様をお呼びするのではなく、逆にこちらから訪問して何か喜ばれるようなことをするという事に決定した。結局これまで長い間教育の仕事に携わってきたので、そのエッセンスを講演及び模擬訓練を各企業にお邪魔して実施すればいいのではないかと考えた。各企業の人材育成にお役に立ちたいという気持ちや、私共のやってきたことや思いを直接お伝えできるので、私共らしい二十五周年記念行事になるのではないかと全社員の意見がまとまったのである。これを機に、今後三十周年五十周年と企業を発展させることにより、社会により貢献できれば幸いです。それには、各企業の社員教育に力を入れるだけでなく、当社の社員への教育も情熱を込めて行い、継承できる人材を育成することが最大の仕事と考えている昨今です。

ビジネス教育訓練所株式会社
代表取締役 三塚 信一

営業マン特訓五日間合宿

十月三日(月)〜七日(金)

秋晴れが続いた十月月上旬、東北と関東から営業マンが集い営業マン特訓五日間合宿が開催されました。今回は自動車販売業と家電販売業、広告代理業の二十代から四十代までの営業マンが参加しました。

今回は以前別コースを受講し若干慣れている参加者もいましたが、初めて参加する人の中には雰囲気は飲まれてしまいい、研修初日は終始緊張した表情の人もいました。

二日目を以降、審査が始まりましたが、多くの人が苦戦するプロセスル七箇条の暗唱審査では、参加者十一名中三名が合格を勝ち取り、その後の審査が期待されました。しかし、営業力やコミュニケーション能力が問われるアプローチ審査・電話アポイント審査では、全員が序盤から苦戦し、なかなか点数が伸びませんでした。その原因は、訓練生同士があまりコミュニケーションを取っていなかったために、情報共有がされず、審査で同じようなミスを繰り返してしまっていたからでした。



ロールプレイングの様子

そんな状態が一変したのは、四日目の歌唱審査の時、一人の訓練生が自分の限界に挑戦し、立っていらなくなるほどの壮絶な歌唱を披露し合格を勝ち取ってからです。その後は皆が全力で審査に臨み、訓練生が合格する度に、涙を流し抱き合ったり喜び、そこで完全に打ち解けたようでした。商談審査では、相手のニーズを引き出せないまま商品説明に入ってしまったり、商品説明で相手の興味を惹き付けられなかったりという人もいました。商談の最後にクローゼットが打てず、延長になった人もいました。心が折れそうになりながらも、仲間を支えられながら果敢に審査に挑戦し、最後は全員合格し研修会場を後にしました。

参加者の声

「人間やれば出来るんだ！」

初めは単なる「研修」としか思っていました。研修生として「特訓・訓練」なのだと初日に痛感しました。毎日の睡眠時間は二〜三時間に加え、時間に追われた生活。もう帰りたい。こんな時間の無駄だと思っていました。しかし、その辛さを喜びに変えてくれたのが、同部屋の仲間、参加者の皆さんからの励ましと、講師からの「合格」という一言と労いの握手と笑顔でした。人間やれば出来るんだという仕事を任せてきて三十年弱、初めて感じました。参加者の皆さんと、講師の方々には感謝という一言では表せないほど感謝しています。

最後に、卒業試験審査で培った販売手法と「お客様が欲しい物ではなく、お客様が満足してくれる物を売る」常にお客様の立場になって接する」ということを念頭に置いて、業務に邁進していきます。本当にありがとうございます！

教育コラム

「入社数ヶ月目の新人が 陥りやすい問題」

この時期になると来年の新入社員も選定も終わる。研修計画を立て始める企業も増えてきます。一方、今春入社した新人達に目を向けると、少しづつ仕事に慣れてきていく中で、着実に成長している方もいれば、反対に伸び悩んでいる方もいるのが現状です。従って新人という事で一括りするのではなく、一人一人の状況に合わせて新たな育成計画を立てることが、二年目以降の成長にも大きく関係してきます。しかしながら教育担当者からは、新人研修以降、手っ取り切った自己啓発という声も多く聞かれます。そこで、一年目の社員が陥りやすい現状を紹介していきます。

例えば、春には出来ていたはずの元気の挨拶や返事が出来なくなっている方もいませんか。また、何度か同じミスを繰り返して非効率な行動をする方も中にはいるのではなからしょうか。

そのような行動を繰り返している社員をそのままにしておくことは、一人前に育つまでには多くの時間を費やすこととなるでしょう。

分らないことがあっても質問ができずそのまま間違いを起こすこともあり得ます。そして、失敗すると悩み込むばかりで次の行動に移るのが遅くなり、行動をしてもモチベーションが低いために質の悪い仕事になってしまっています。

入社当初は意欲的に仕事に動んでいた新人が、元気がなくなってしまう一つの原因としては、一つ一つの業務をこなすうちに、「思ってたより難しい」「いつまでたってもできないように現実が直に目に見えます。そして周りに自分ができるだけな易々とやってのける先輩、少しづつ仕事に慣れてくる同期がいることで自分と比較してしまい、次第に自分より劣っているのではないかと感じて、春にはあんなに元気があったはずの新人の声が少しずつか細くなってしまおうと同時意欲が減退してしまっているのです。

新人達のモチベーションを再度上げ、人材と呼ばれるように育て上げることが管理者としての責務です。常に新人の状況を把握し、個別に対応していくことが必要と言えます。

ビジネス特訓四日間合宿

管理者特訓六日間合宿

第一四七回ビジネス特訓四日間合宿は、北は宮城県、南は東京から総勢十五名の訓練生が参加しました。全体的に大人しい訓練生が多く、初めは消極的な印象が強かった十五名ですが、四日間で強い絆をつくり、それぞれが大きな感動を胸に研修の地を後にしました。

今回印象的だったのは、訓練時間外の時間の使い方です。つまり、休憩時間、夜の二十二時以降の間、講師が見ていない時間の使い方が見えます。この時間の使い方が大きく影響を及ぼすのがビジネス十箇条ですが、今回のメンバーは、とても苦戦しました。決して勉強しなかった訳ではなく、ほぼ徹夜の状態を続けたという訓練生も多くいました。

しかし、ほとんどの訓練生が一人で練習をしてきたため、ケアレスミス、時間配分ができないという問題が続出しました。結果、五名が規定で卒業となりませんでした。必死にやること、努力をし続けることの大切さは理解していた十五名ですが、その中でも如何に仲間と協力するか、効率よく時間を使うかがプロのビジネスマンにとって大切なことを体感したようです。

この苦労があったためか、十五名全てに様々なドラマがありました。そして、卒業スピーチでは、ほぼ全員が仲間の大切さについて述べていました。結果は様々でしたが、苦戦したからこそ得ることが出来た学びを忘れることなく今後の仕事に活かして欲しいと思います。合宿でできたことが職場でできないわけがありません。まずは行動してみよう。まずは行動してみよう。社員の柱となる人材になることを期待します。

今回の管理者特訓は秋田、山形、宮城、栃木、東京から七名の管理者が集い、厳しい訓練が行われました。今回の訓練生達は、訓練生同士でも気付き合うなどお互い切磋琢磨していました。また、なかなかできない訓練生に対しては、皆で教えた日修了しようという意識がヒシヒシと感じられました。

管理者十箇条審査では、しっかりと声を出して練習し、その甲斐あって順調に点数を伸ばしました。しかしあと一歩、わずかな差の壁が破れず不合格となる訓練生もあり、プレッシャーに対する弱さ、自分の不甲斐なさに頭を抱える訓練生もいました。しかし最後は自分に打ち勝ち、見事合格したときには、嬉しさのあまり涙が落ちる訓練生もありました。

精査審査では、これまで周りと中々なじめず打ち解けることの出来なかつた訓練生が、今までの不甲斐ない自分を払拭するよう努力強い精読をしました。その時自然と周りの訓練生から「頑張れ」という声が挙がり、皆が一体となった瞬間でした。

夜間歩行は、怪我や疲労で苦しむ訓練生がいる中で行われましたが、互いに助け合いこれまで築いてきたチームワークを発揮し、無事全員で歩き終ることが出来ました。

そして今回非常に苦戦したのが部下育成スピーチ審査です。気合いを入れるあまり絶句してしまったり訓練生や、内容を自身に深く落とし込めず感情のこもらないスピーチが目立ちました。互いに鼓舞し合いながら挑戦し続け、合格した際には歓喜の叫びと仲間との抱擁を硬く交わっていました。

今回の管理者特訓は延長二日で終了となり、秋保の地を後にしました。管理者として今回得た経験と仲間を糧に成果を上げて欲しいと思います。



ケーススタディの様子

食を考える

「実りの秋」と呼ばれるように、秋は多くの食物が収穫を迎える季節です。野生動物は冬に向けて、出来るだけ多くの食物を蓄えます。現代の生活の中では、食べたい時に食べたい物が一年中買えるため「旬」を感じる機会は少なくなっていると言えますが、元来、人の体は季節の物をその時期に食べて免疫力を高めるように、自然と密接に結びついているのです。「初物は縁起が良い」「初物を食べれば七十五日生きのびる」等と言われられてきたのは理由があります。私たちのからだは1~2週間のサイクルではなく、自然の恵みに沿った四季のサイクルで、生理的にバランスをとっています。旬の野菜や魚などを食べることが、免疫力を高めたり、抵抗力をつけたりと、丈夫なからだづくりにつながっていきます。また、旬のものは太陽と大地から最高の恵みを受けて育っているため、生命力が強く、栄養価も高くなっています。

- 1 春野菜**
春の陽光をふんだんに浴びて育った春野菜には、たくさんの葉緑素とカロチノイドなど抗酸化力のある色素が含まれています。生命力あふれる旬のものが持つ力が、私たちのからだに新しい細胞を作り出します。
 - 2 夏野菜**
暑い夏には「水気や酸味」。きゅうり、なす、トマト、スイカなどウリ科やナス科の夏野菜は、からだを冷やし、体調を整えてくれます。
 - 3 秋野菜**
「秋茄子は嫁に食わずな」。一般には、「秋にできるナスは味がよく、もったいないから嫁に食べさせるな」という意味で使われることが多いようです。しかし、本来は「ナスはからだを冷やすので大事な嫁に食べさせるな」という意味が込められていました。これは夏の食習慣のまま、からだを冷やすナス科やウリ科の野菜を食べ続けてはいけないことを教えています。
 - 4 冬野菜**
冬は、寒さからからだを守るため、からだを温める根菜（ごぼう、にんじん、れんこんなど）や脂肪類をたっぷり摂ることが望まれます。
- 秋の旬物をご紹介します。意識して摂取し、寒さ厳しい冬を元気に乗り越えられる体を作りましょう。
- 野菜・果物
カキ、クリ、イチジク、ブドウ、ナシ、リンゴ、アケビ、メロン、レンコン、カブ、ニンジン、レタス、サツマイモ、コメ
 - きのこ・魚介類
松茸、シイタケ、シメジ、マイタケ、サンマ、サバ、サケ、シシャモ、ホッケ、カツオ、牡蠣

十二月の研修のご案内

■営業マン特訓五日間合宿

十二月三〜七日

「売れない時代」と言われる昨今ですが、そのような時代でも着実に業績を伸ばしている企業もあります。営業マン特訓に参加して是非その答えを見つけたい。内容は営業や販売で用いられる基礎技術をはじめ、質問活法やアプローチの方法、

■マネー実践三日間合宿

十二月十一〜十二日

商品説明の仕方などをロールプレイングを通して徹底的に鍛え上げます。

職場や接客におけるマネーの神髄を奥深く理解し、作法を身につけるための合宿です。職場の良好な人間関係・お客様から会社のイメージを向上させることに気遣いができる社員を養成します。

■管理者実践三日間合宿

十二月十一〜十二日

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い気持を持って仕事に臨んで欲しい。しかし、気持ちだけでは心許ないものです。

この管理者実践三日間合宿では、管理者としての下地を固めるため、カウンセリングやスピ

一月の研修のご案内

■ビジネス特訓四日間合宿

一月十六〜十九日

一チ、部下の説得の仕方などを実践的に学んでいきます。

■管理者特訓六日間合宿
一月十六〜二十一日

お陰様で創業25周年
感謝の気持ちを込めて、代表による記念講演を行います。

記念講演の詳細につきましては、お問い合わせ下さい。 TEL:022-392-5511