



『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人社員の選定も終わり、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、一括りにするのではなく、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、手つかずで個々の自己啓発に頼り切ってしまった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はいませんか。また、何度も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いのでしょうか。

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。

う。分からないことがあっても質問ができず、そのまま間違いを繰り返すこともあります。そして、さ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、行動をしてい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、少しづつ業務をこなすうちに、「思っていたより難しい。」「いつまでたってもできるような現実にならない。」「と厳しい現実を直に感じます。そして周囲には自分ができない事を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、春にはあんなに元気だったはずの新人の声が少しずつか細くなってしまったり同時に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の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  
十一月十三日(日)～十六日(水)

管理者特訓六日間合宿  
十一月十三日(日)～十八日(金)

朝夕の寒気が身にしみる十一月中旬、北は北海道、南は埼玉から参加者が集いビジネス特訓四日間合宿が開催されました。飲食業、製造業、自動車販売業、雑貨販売業、遊技場から参加がありまして、今回は若手が多く十代後半から三十代という構成でした。

序盤から全力で取り組む訓練生が数多くあり、大きな声や素早い動きは他の訓練生の見本となっていました。しかし、一方では研修に派遣された意味が理解できず前向きに取り組むことができなかったり、なんとかなるだろうと高を括っている訓練生も見られ、取り組む姿勢は二極化していました。そんな訓練生たちでしたが、ある出来事をきっかけに変化しました。



研修の様子

寒空での研修中、体調不良を訴える訓練生が出たのですが、その時、一人の訓練生が自分の着衣を脱ぎ貸し与えたのです。寒さや疲労で自己中心的に考えてしまいがちな過酷な状況にも関わらず、自己を犠牲にして他の人のために尽くす姿に、訓練生たちは感動を覚えたようです。その後は、互いに協力して審査の練習を行うようになり、審査の点数も着実に上がっていききました。エンジンがかかるのが遅く、残念ながら規定内で卒業できない訓練生もいましたが、最後の卒業スピーチでは「苦しい事でも挑戦してみることの大切さ」「一つの目標に向かって皆で力を合わせ、達成する喜び」「最後まで諦めないことの大切さ」などを学んだと力強く語り、合宿所を後にしました。今回の研修で学んだ事を忘れず、職場に戻ってからも活躍されることを期待しています。

今回は北は青森から、南は静岡まで、十二人の精鋭が集いました。雪は降らなかつたものの、連日の寒さと慣れない緊張感が訓練生の体力を奪い、まさに訓練にふさわしい十日間となりました。

特に初参加の会社の訓練生は、事前情報も無いため、訓練の雰囲気と過酷さに面食らっていたようです。しかし初日はきこちなかつた十二名も、三十キロ夜間歩行をきっかけに、チームワークができあがっていききました。今回特訓的だったのは、連日、各社の派遣責任者がお見えになったことです。遠くは青森、東京から足を運び、それぞれ自社の訓練生を激励していききました。訓練生達も自分に対する期待度をヒシヒシと感じ、そしてそれを力に頑張っていました。訓練では、苦戦の連続でしたが、今回の訓練生の特徴としては、自分の思いを素直に言葉に出来ない、また言葉が思うように出

てこないということがあるりました。そのため、三分間スピーチ審査は延長三日目にやっと合格できた人もいました。また、部下育成スピーチでも、久しぶりの延長四日目となりました。

三十キロ夜間歩行でも、雨の中の行進となりましたがリーダーを中心にチームが上手に機能し、負傷した訓練生を支えながらゴールしました。

しかし訓練の過酷な環境の中で、お互いが励まし合い、支え合うことで、自らの弱点と真摯に向き合い、一つずつ壁を突破し、殻を破っていききました。

延長四日目で修了した訓練生も二人いましたが、最後は自信と管理者としての気概を持ち、必ずやるんだという気迫に満ちあふれた顔をしていました。今回の訓練生達が、それぞれの職場でリーダーシップを発揮し、各会社の屋台骨となってくれることを、講師一同祈念します。

食を考える

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」等と言いつづけ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。

秋から冬に向けて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

一月の研修のご案内

■ビジネス特訓四日間合宿  
一月十六日～十九日

基本動作を中心に各審査を通して徹底的に鍛えます。中途採用者やビジネスの基本を今一度しっかり学んで欲しい方に最適です。各審査全てに合格しない限り延長となってしまいますので、仕事に対する姿勢や考えが甘いとお悩みの社員も派遣頂き大変好評を頂いております。

管理者特訓六日間合宿

一月十六日～二十一日

管理者としてのマネジメント能力の開発及び、管理者として正しいものの考え方や行動作法を身につけます。部下に対する指導や接し方、職務における自分の行動を振り返り、心技体ともに鍛えながら一回り成長するまで意識改革を促します。訓練を通してリーダーシップが身に付くよう妥協せず指導していきます。

二月の研修のご案内

■営業マン特訓五日合宿  
二月八日～十二日

「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下さい。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、商品説明の仕方などをロールプ

管理者実践三日合宿

一月十八日～二十日

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ちは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ーチ、部下の説得の仕方などを実践的に学んでいきます。

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