講師のひとりごと

『親父の背中を見て学ぶ』

私の実家は小売の酒屋を営んでいます。年末年始は実家に帰り手伝いをするのが恒例となっており、今回も例外なくそのように過ごしました。年末は休み無く営業し、一月一日はお店の大掃除、一月二日に初売りを行うため休みはありません。一月二日の初売りの後は、家族全員でご馳走を囲みお疲れさま会（新年会）を行うのですが、今年はその会が始まる前に、社長である父が少し話をさせてほしいと言って、皆を注目させました。話の内容は、今年の初売りの状況や近年の客層の変化、酒屋としての今後の方向性についてでした。その話の中で特に印象に残ったのは、十年先を見据えて商品を育てて行かなくてはならないという話でした。現在は人気の蔵元のお酒が売り上げの多くを占めていたのことでしたが、いずれその人気も落ちてしまう。だからこそ今のうちに魅力ある商品を探し出してお客様に提案し、少しずつファンを増やして行くことが大事ということでした。振り返ってみると、父はいつもそのような提案をし続けてきました。昨今、大型量販店やコンビニエンスストアが増え、町の酒屋は生き残ることが非常に難しくなりました。しかし、そのような状況になることを見据え、地元の人に長く愛されるようなオリジナル商品を作ったり、既存の商品を様々な角度から宣伝してみたりと、当時では新しい試みを多々行っておりました。繰り返し宣伝することで、ある時に一気にリピーターが増えるものもありました。人材育成も同じようなところがあるように思います。研修をしてすぐに効果が現れる人もいますが、多くは変化があってもすぐに戻ってしまったり、表面的には全く変化が感じられない人もいます。しかし、繰り返し教育をしていくと、ある時に見違えるように大きく成長する人もいます。すぐに変化が見られないとやきもきしてしまうこともありますが、「必ず大きく成長する」と信じ、将来を見据えた教育を計画し推し進めて行くことが必要だと感じます。

お奨め図書のコーナー

『林原家』　林原　健

甘味料のトレハロースや、制がん剤として利用されているインターフェロンなど、業界に革新起こすような発明を多々世に送り出してきた株式会社林原。二〇一一年に会社更生法を申請し倒産しましたが、四〇年にわたり社長として経営の指揮を執ってきた林原健社長が、これまでの人生と決断を振り返った一冊です。

一時期は同族経営のシンボルとして、経営スタイル等称賛され、また目標とされましたが、残念ながら会社更生法を申請しました。なかなかビジネス誌では語られない倒産の真実や、家族関係、それに伴う経営の難しさ、限界を、自らの経験を通して赤裸々に告白しています。特に、専務としてともに経営を指揮していた、弟との確執について多く触れております。つくづく経営の難しさについて考えさせられる一冊です。経営者では無くとも読んでもらいたい一冊です。

『"教えないから人が育つ"横田英毅のリーダー学』　天外　伺朗

不景気も人材難も何のその、常に良い人材を採用し、増収増益を果たしている高知県のネッツトヨタ南国。他業界からも一目置かれる横田社長ですが、横田社長が天外伺朗さんのセミナーで特別講師を担当された時の様子が、この本では綴られています。

経営の神髄や本質について、生徒であり経営者でもある面々を喝破しながら深く考えさせています。そのやり取りは読み手を引き込み、読み手にも深く考えさせます。独特の経営観を持っていると考えられがちでありますが、読んでみると普遍的な事や熟慮の末に考えた経営手法が散りばめられており、大変参考になります。一方で、これを読んで真似しても当社の様にならないよと、警鐘を鳴らしています。経営者としての懐の深さ、慧眼について只々感心させられます。経営層にお勧めの一冊です。

編集後記

冬の寒さが和らぎ、春を迎える時期も近づいてまいりましたが、皆様如何お過ごしでしょうか。

さて、今年も新入社員が入社する季節がやってまいりました。当社も毎年何人もの新入社員を教育し、各企業へ送り出しております。今年は中小企業の人事関係者から採用状況について「人が来ないため採用人数が少ない」という声を多々聞いております。そのような中で採用された貴重な人材をお預かりし、教育するので、私共も一層力が入っております。社会人としての考え方や行動が出来るようしっかりと指導してまいりますので、今後貴社にとって戦力となり得る貴重な人材を是非当社の新入社員教育コースへご派遣下さい。お申し込みをお待ちしております。

ビジネス教育訓練所株式会社
閃光 編集部

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

閃光

平成二十七年弥生号

Business

「雪」

北国の冬は、寒さが厳しい、大雪にもなれば生活に大きな支障を受ける。東北の人間は忍耐強いと言われるが、気候の影響、そんな気質が育まれたのであろう。私の女房は九州生まれである。したがって、九州に行くことが度々あるが、冬に訪れてみると何と温暖なのだろうと驚く。雪が降ることは稀で、降っても山間部以外は積雪することはほとんどない。結婚した頃女房は、初めて雪を見たとき大喜びをしていた。ところが、生活してみると雪はやっかいなもので、困る存在だと分かってきた。そして「雪は上から降ってくるものだと思っていたけど、東北へきたら横から降ってくるのね」とびっくりしていた。しかし、昔からみればかなり雪の量は少なくなってきたと感じる。幼少の頃、半世紀も前になるが、朝起きたら背の高さ以上降り積もっており、外に出られなかったことがあった日の事を記憶している。それに比べ、昨今は地球温暖化現象になってきている事を実感している。とは言うものの、やはり北国の冬は寒さが厳しい。家の水道管が二年連続凍結し破裂したため、修理に大変な出費がかかってしまった。大雪が降れば雪かきに追われ時間の口スや体力の消耗。道路に積雪したりアイスバーン状態になると、大渋滞や事故のリスク増大。風邪をひいたり体調も崩しやすい。それを考えると、北国の企業経営や生活する人にとってはハンディがあると思う。しかし、だからといって甘えることは出来ない。知恵を出し人一倍努力して乗り切るほかあるまい。

ビジネス教育訓練所株式会社
代表取締役　三塚　信一

管理者特訓六日間合宿

一月十六日（金）～二十一日（水）

新年明けの管理者特訓は、北は北海道から南は東京まで十五名の精鋭が集い、にぎやかに行われました。自ら志願して参加した社長もいれば、一般社員もいるなど、いろいろな階層の管理職が集まり、刺激の多い訓練になったようです。

初日の決意表明では、厳しいとは聞いていたものの、予想以上の厳しさに面食らったり、これから始まる訓練に対し不安を感じた訓練生もいたようです。その結果引っ込み思案になってしまい、思う様に意見を言えない人や、行動を起こせない人も多くいました。

その中数名の訓練生が、何としても規定内で修了するぞと並々ならぬ意気込みで臨み、訓練を引っ張りました。またその人を中心に少しずつ活気が出てきました。

三十キロ夜間歩行訓練では、雨や雪が混じる厳しい気候でしたが、お互いが励まし合い力を合わせて無事完歩しました。

宿舎に到着した時に、達成感から思わず倒れ込んでしまう訓練生もいましたでしょう。仲間と協力すればできる事、思いやりの大切さを学んだと、多くの訓練生が卒業スピーチで述べていました。

しかしながら過酷な訓練は、三十キロ夜間歩行だけではありません。三分間スピーチでは、短い時間の中で自分の思いを伝える難しさをヒシヒシと感じて居ました。特に普段スピーチをしていない人にとっては本当に苛酷で、二十回近くの挑戦の末にやっと合格を勝ち取る事ができ、合格の瞬間喜びをかみしめる人、爆発させる人など多くの表情が見られました。

部下育成スピーチでは、なかなか自分の事と理解してスピーチできず、絶句の連続でした。しかし皆自分の事と分かってくると熱がこもり、涙ながらにスピーチしました。最後は皆晴れ晴れとした顔で会場を後にしました。今後の活躍を祈念します。

参加者の声

初日は「これから六日間長いな、やっていけるかな」と不安な始まりでしたが、始まってしまえばそんな事を考える暇もないほど充実した毎日でした。朝のジョギングに乾布摩擦、いつぶりにやったか分かりませんでした。寒空の中本当に厳しく、一人だったら絶対に成し遂げられません。夕方のエキサイトウォーキングに夜間歩行三十キロ、本当に今までこんなに体を動かしたことはありませんでした。靴が履けないほど足が腫れたのも初めてです。他の訓練生とよく話していたのですが「人生でこれだけ過酷な思いをすることは二度と無いだろう。だからこの先何があってもそう簡単に挫ける事はないね」と。本当にそう思いました。

今回合宿で学んだ事全てとはいかないと思いますが、出来る限りの事を生かし、絶対に無駄にはしません。今回出会えた先生方、訓練生の皆さんと知り会えた事はここで学んだ事と同じくらい良かった事です。

教育コラム

『やりがい』

管理者特訓の審査の一つに三分間スピーチがあります。一月の参加者がとても心に残るスピーチをしていました。スーパーの店長である彼は事実を元に初回から涙を流しスピーチを行いました。

それはお客様からのお便りを頂いたというお話です。これまで何度かオードブルを頼んだ事のあるお客様が、あるとき手を滑らせて床にオードブルを落としてしまいました。そのお客様にスタッフが即座に対応した事に対する御礼のお便りです。しかも、即座に片付けるだけではなく、「少々お時間頂けますでしょうか。」と尋ねた後に新しいオードブルを準備してお客様にお渡ししたそうです。お客様も流石に申し訳無いと思い、代金を支払おうとしたところ、「お客様、こちらのオードブルは私共で準備させて頂きました。ですからお代は受け取れません。」と言いオードブルを渡しました。お客様からの手紙には「いつも親戚が集まる時にはこちらのお店のオードブルを頼んでいるけれども、今日のオードブルはいつも以上に美味しかったです。」と書かれていました。

本来であれば、上司へ報告し判断を委ねなければならないところですが、お客様をお待たせしてはいけないと思いそのスタッフの独断で行いました。そのことが却ってお客様の心を打ったのではないでしょうか。

この訓練生は実際にスタッフの前でこの手紙を読んだ際にとても嬉しくて涙が溢れたそうです。自分の店舗にはすばらしいスタッフが居る。店長である自分の声がしっかりと届いている。スタッフが自ら考えてお客様のためを思い行動できる事がわかり、部下の成長がとても嬉しかったと話していました。

管理職とは孤独なもので、下から自分の考えや行動を理解されないことは日常茶飯事、反発を受けることもあります。自分では出来る事が人にやらせることとなるとともに難しいものです。しかし、だからこそ日々絶え間なく部下を教育し、成長したときの喜びもひとしおです。

最近はゆとり世代や悟り世代といわれる若者が入社し、教育に悩んでいる方も多いですが、その分育て甲斐もあるはずです。管理者としての力の見せ所が今、目の前には広がっています。

ビジネス特訓四日間合宿

一月 十六日(金)～ 十九日(月)

雪の舞う寒さ厳しい一月十六日、北は北海道、南は愛知から参加者が集い、ビジネス特訓四日間合宿が開催されました。製造業、設備工事業、住環境システム保守、総合設備、卸売業、商社等の企業から参加があり、今回は二十代から四十代と幅広い年齢構成となりました。

研修の様子

今回の訓練生の多くは、入所式の段階から表情が暗く、後ろ向きな印象がありました。各訓練で常に大きな声を出すよう要求しましたが、余力を残している人、恥ずかしさから遠慮して出さない人、何度注意されても声が小さい人が多く見られました。又、リーダーシップを発揮する人がおらず、グループ討議では議論されないまま時間切れになってしまうこともありました。

しかし、そのような状況に疑問を持つ訓練生も現れました。その訓練生は誰よりも早く挙手し、他の訓練生に率先して話し掛け、少しずつ場の雰囲気を変えて行きました。大きな変化が見られたのは三回目のグループ討議の時でした。議題に対し皆が自分の意見をはっきりと示し、意見をぶつけあっていました。それまでほとんど意見を出していなかった訓練生ですら積極的に意見を出し、一体感がありました。各審査においても進んでいる人が遅れている人を教える等、互いに助け合う姿が見られました。

卒業スピーチでは「リーダーシップの重要性を学んだ」「仲間の大切さに気付いた」「思いやりや気遣いの大切さを知った」という意見が多く聴かれました。今回の研修での経験を忘れず、職場で活かしてほしいと思います。

営業マン特訓五日間合宿

二月八日(日)～十二日(木)

大雪が降るこの時期に、北は青森、南は神奈川から訓練生が集まり、山菜荘にて訓練を開始しました。今回は個人参加のため、有休を取り自腹で研修に参加している訓練生が居たこともあり、初めは甘い気持ちで参加した訓練生も次第にこのままではいけないと前のめりになっていきました。中には、日々の営業活動に行き詰まりを感じ、わらをもつかむ気持ちで取り組み初日から涙しながら訓練を受ける方も居ました。そのように、すでに営業畑に身を置く方も居る一方で、営業経験が全く無いため苦戦する訓練生も居ました。セールスパーソンが普段使うビジネス用語やセールスマインドを理解することから始まるため、他の訓練生よりも二歩三歩遅れていきました。置かれた環境が全く違う訓練生達でしたが、結果的にはお互いがフォローし合い、非常にチームワークの良い仲間になりました。

規定の五日間で全員が卒業することを硬く誓いあった仲間達でしたが、五日目に卒業出来たのは半数。残りの訓練生は涙の延長となりました。修了式では喜びの涙、祝福の涙、そして悔しさや悲しさの涙を流し合い、最後にはスクラムを組み明日の卒業を誓い合っていました。くしくも残った訓練生は営業経験が浅く、自信が無いために審査に消極的で、挑戦回数が少ない訓練生がほとんどでした。しかし、昨日の修了式で涙を流し、先に卒業していった仲間への誓いを胸に朝から全身全霊で挑んできました。昨日までの弱さを払拭し、熱心に商品説明をする姿はこれからの活躍を大いに期待させるものでした。

卒業した日は違いますが、苦楽を共にした仲間達の活躍を祈っております。

新人研修特集

さて、のこり１か月で、いよいよ新入社員が入ってまいります。ここ最近はゆとり世代という言葉が定着し、さらには悟り世代とも言われております。

企業を回っていますと、一部大手企業はしっかりと人材を確保できたようですが、多くの中小企業や地方の企業は、予定の人数を採用する事も出来ず、欠員が生じている会社もあります。そうなりますと、ますます既存の社員や会社に多大な負担がかかります。

しかしこれを嘆いていてもいられません。中小企業は一人一人の人材の活躍が、大手企業に比べて多分に求められます。ここ最近の新人の傾向を見てみますと

1．受身の社員、指示待ち型社員が増加している
2．考える力や、行動力が落ちている
3．基礎学力の低下、仕事に対する意欲の低下
4．人間関係を構築する事に苦労する
5．自分の存在を否定されることへの恐怖感、防衛本能が強い

と言った所が挙げられるでしょうか。

私どもの研修では、こういった点を考慮し、体験合宿で克服するきっかけを作ります。特に何も知らない新入社員は、最初の環境に大きく影響を受けます。そのため入口の教育で大きく変わります。

それと共に、受け入れ態勢が大事です。こちらもよく出来ていない所が多いです。一例を挙げますと、

1．管理者が自分で教育をせず、他人任せ
2．価値観の違う新入社員に対しての指導で諦めの姿勢を取ったり、無下に否定したりする
3．新入社員の相談に対して親身に耳を傾けない

等が見られる様です。これでは、せっかく頑張ってきた新入社員もやる気を無くし、早期の離職を生んでしまうでしょう。

新人教育は、新人、管理者共に歩みより、お互いの価値観を認め合うことが何よりも重要なポイントです。なかなか自立できない新入社員が多い中、ますます管理者の新入社員教育は重要になってくるでしょう。管理者のレベルアップも肝要です。新入社員の入社は会社が大きく変わり、成長するチャンスです。どうかこの機会を活かし、強い会社へと成長しましょう！

四月の研修のご案内

■新入社員教育四日間合宿
四月 七日～ 十日

挨拶・礼儀・礼節などのコミュニケーションの基本や職場のルールを身につけさせ、プロのビジネスマンを育成します。具体的には電話応対や報告などロールプレイングをする訓練やビジネスマナーテスト、講義を通して習得します。さらに各段階に審査を設け、合格するまで徹底的に鍛えますので、学生気分を払拭させ、早く一人前の社会人になって欲しい、または社会人としての意識を高く持たせたい、という方をご派遣いただければ情熱を持って、講師が丁寧に指導致します。

■マナー実践三日間合宿
四月 二十日～二十二日

マナーの神髄、重要性について講義と訓練を中心に興味深く進めていきます。挨拶の仕方や話し方・聴き方、お客様がお見えになった際の接遇の仕方など、研修後即会社で生かせる内容ばかりです。最近は男女問わず参加者が多く、若手からベテランまでが混ざって行われ、マナーの神髄について、深い気づきがある研修です。

■管理者実践四日間合宿
四月 二十日～二十三日

管理者として日常業務である部下の誉め方や叱り方、カウンセリング・OJTにおける部下の指導・コーチングの仕方など、四日間の短い時間でありますが、密度濃く研修を行って参ります。なかなか時間が取れない方、管理者としてもう一歩上のレベルに立ちたいと考えている、管理者には特にお勧めの研修です。

五月の研修のご案内

■営業マン実践三日間合宿
五月 六日～ 八日

■ビジネス特訓四日間合宿
五月 十三日～ 十六日

■管理者特訓六日間合宿
五月 十三日～十八日

自らも楽しみ　人々に喜びを与える。

大切な人生をこうした心構えで送りたい。

－松下幸之助－