講師のひとりごと

「スロージョギングのススメ」

一ヶ月ほど前からスロージョギングを始めました。きっかけは長くお付き合い頂いている社長様がスロージョギングを始めたと言われたことでした。その時は「スロージョギング＝ゆっくり走る」というくらいの理解でした。

後日通勤中にラジオを聞いていると、某番組でスロージョギングに関する本を紹介しており、その内容に驚かされました。「スロージョギングを続けていればフルマラソンでサブスリー（フルマラソンで三時間を切るタイムで走ること）も夢ではない」という話に衝撃を受けました。私は過去二回ハーフマラソンに参加していますが、完走は出来たもののタイムは二時間半弱。前半飛ばし過ぎて後半ばててしまったり、膝を痛めボロボロの状態でゴールしていました。そのため二度と走りたくないと思うほどでしたが、どこか不完全燃焼感は否めませんでした。「諦めなければ必ず達成できる」ということを教えている講師自身が諦めてはいけないという想いもあり、早速本を購入し読んでみました。

スロージョギングを実践するにあたってのポイントは二つ。一つは「にこにこペース（笑顔を保てる速さ）」でゆっくり走ること、二つ目は歩幅を狭くしてフォアフット（足の指の付け根あたり）で着地することです。

早速、実践してみると初めの数日はふくらはぎが筋肉痛になりましたが、十日も走っていると全く痛みが無くなり、フットワークが軽くなりました。一ヶ月後ハーフマラソンの距離を走ってみると、なんと二時間以内に完走することが出来ました。これは私にとって大きな喜びとなり自信につながりました。

著者の田中宏暁氏によるとスロージョギングには、膝を痛めにくい、心臓に負担がかからない、準備運動・筋トレの必要が無い、細切れの時間でも出来る、血圧・血糖値が低下、善玉コレステロール値上昇、脳の活性化等のメリットがあるそうです。　忙しく体を動かす機会が少ない方に、スロージョギングをお勧めします。

（吉田）

ビジネス教育訓練所株式会社
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

お勧め図書のコーナー

そうだ、星を売ろう

永井　孝尚　著

長野県阿智村で実際に起こった出来事を元にして書かれたビジネス書です。著者はシリーズ累計六十万部を突破した「百円のコーラを千円で売る方法」の永井氏で、分かりやすい内容となっております。

主人公が、自らの出身地であり、観光資源が何も無いとされていた村で、どのようにして人を呼び込むことが出来る観光資源のある村に変えたのか、途中で解説を加えながら紹介しています。その中には、マーケティング論や組織論、モチベーション理論などがふんだんに盛り込まれており、ストーリーを楽しみながらも学ぶ事が出来る一冊になっています。問題解決の仕方やモチベーションの上げ方など、一般社員だけではなく、是非とも管理者の人に一読してもらいたい一冊です。特に、部下全員のベクトルが合っていない中で、どのようにしたら良いのかと悩んでいる方にお勧めです。

戦わない生き方

横山　信治　著

著者は、東証一部上場会社に新入社員として入社し、その後役員まで勤め上げ、転職した会社では、わずか四名の会社を従業員二五〇名、店舗数一九一店舗の上場会社へと成長させました。

経歴を見ると非常に華やかではありますが、多くの苦労を重ねております。その中で一番有利なことは「戦わない生き方」と言っています。それは著者自身がビジネス人生の中で「戦ってきた」からこそ得られた考え方です。戦って体調を崩し、人間関係を悪化させ、職場では居場所が無くなりと、戦う事の弊害を、自らの経験をちりばめながら語っています。

最近は人間関係の構築に悩む人も多く、その結果鬱病を発症したり、休職も余儀なくされています。部下が思うように動いてくれない、上司が自分の事を理解してくれないという悩みもよく聞きます。その中どのように関係を構築していくのが良いのか綴られており、人間関係に悩んでいる人には是非とも読んでもらいたい一冊です。

閃光

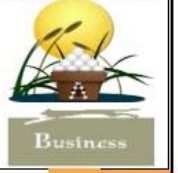
平成二十九年神無月号

「先祖への供養」

お盆は先祖への供養で、ほとんどの企業で何日間か休みがある。子供の頃は、ただ単純に家に多くの人が訪れ嬉しかったものであるが、焼香する際はただ手を合わせ形式的だった。年を重ねてくると、長く生きてこられた事に不思議と感謝する気持ちが生まれ、墓参りや仏壇で焼香する時は心を込めて先祖に手を合わせるようになるのである。朝も起きたら進んで仏壇の前に行き、線香を上げ手を合わせないと落ち着かない。

小さい頃は、線香を上げ拝みなさいとよく言われたもので、焼香するのを面倒くさがっていた。そして、「おこづかいをもらえるように」・「好きなものが買えるように」・「成績が上がるように」等お願いする事が多かった。齢が七十近くなった今は「家族が元気で暮らせているのでありがとうございます」と感謝の思いを伝え手を合わせるようになってきた。手を合わせ感謝の想いを伝える事が本当なのだろうが、自然にそうなってきたのは人生経験の積み重ねがそうさせているのだろうかと考えさせられる。若い人たちが、墓参りをしなかったり、先祖への供養をしない人が増えてきているようだが残念でならない。先祖のお陰で今の自分があるのだという事を認識し、せめて、お盆やお彼岸の時はお墓に足を運び仏を供養し、過去現在そして未来を考えて欲しいものである。

ビジネス教育訓練所株式会社
代表取締役　三塚　信二



管理者特訓六日間合宿

七月十三日（木）～十八日（火）

連日暑さが続く中、その暑さ以上に熱い訓練が山菜荘にて行われました。参加者は何と全員が同年齢という、奇跡のような状態からスタートしました。それを知るや否やすぐにお互いに打ち解け、苦しい時は励まし合いながら訓練に臨みました。

今回の研修はまさに酷暑であり、朝六時の朝礼から、全身に突き刺すような日差しが降り注ぎました。ジョギングは全員が汗びっしょりになりながら行いました。何度も走っている内に体も慣れたのか、その中で楽しさも覚えたようで、「マラソンが趣味になりそうです」という訓練生もいました。その後は皆元気に朝食を取り、なかなか食が進まないビジネスコースを励ましながら英気を養っていました。

しかし各訓練では、それぞれの未熟さが露呈しました。管理者十箇条の審査では、プレッシャーに負けて何度も絶句してしまったり、三分間スピーチでは、スピーチに対する苦手意識から、講師の目の前に立つと頭が真っ白になってしまう人もいました。夜間歩行訓練でも、途中まではここ十年で最速のペースでしたが、最後にチェックポイントを見失って意気消沈し、結果十二時を超えて到着しました。

その中今回の訓練生は、壁にぶつかる度に絆を深め、一人が合格すると全員が喜びを分かち合いました。お互いが涙し、成長を喜び、次は自分が合格すると闘志をかき立てました。見事規定内修了が一人出ました。その他の訓練生も延長二日目までに全員が修了し、最後はお互いの活躍を誓いながら山菜荘を後にしました。

参加者の声

私は合宿に参加する前は、参加した先輩社員からとても過酷であると聞かされ、前向きな気持ちではありませんでした。実際に参加してみて、過酷であることは間違いありませんでしたが心から参加して良かったと言えます。自分の心の弱さ、体力の無さ、知識の無さ、管理者として必要なものの多くが欠けていることを実感しました。一日一日研修が進むにつれ、それは色濃くなり、正直心が折れそうでした。しかしながら、厳しい中にも愛情がある先生方に救われながら、そして一緒に参加したメンバーに支えられながら一歩一歩前に進むことが出来、幸せでした。研修で学んだことを心に刻み、自分から部下たちへ発信できるようにします。

歌唱指導

ビジネス特訓四日間合宿

七月十三日（木）～十六日（日）

真夏日が続いた七月、各地から九名が集いビジネス特訓が開催されました。今回は九名中七名が社会人一～二年目という顔ぶれで、新人のような溌剌さを期待しましたが、いざ研修が始まってみると不安からか表情が暗い、問いかけても反応が薄い、覇気が無いという状況でした。全体的にコミュニケーションが少なく、話したとしても同じ会社の人同士のため、連帯感が生まれず研修中盤までは沈滞ムードでした。状況が一転したのは、三日目の速歩訓練でした。初日、二日目は良い結果が出せず、講師から一喝される場面もありましたが、三日目こそは成功させようと一人の意欲的な訓練生が、一つの作戦を提案しました。それは男女の体力差を考えれば無謀な作戦でした。しかし、その提案に対し誰も反対せず、意見を言う人もいなかったため、その作戦のまま速歩訓練が始まりました。

審査中

その結果、女性訓練生の一人が過呼吸となってしまいました。その後、訓練の振り返りを行うと、皆が反省の意を表明しました。自分の意見を押し通し周りから意見を吸い上げようとしなかったこと、疑問を持ちながらも自ら意見を言わなかったこと、互いに踏み込めず遠慮してしまった事が仲間を追い詰めたのだと猛省していました。しかし、その出来事をきっかけに少しずつコミュニケーションが取れるようになり、各審査で苦戦する場面でも互いに励まし合いながら前向きに取り組んでいました。

最長延長二日で卒業となりましたが、卒業した訓練生同士互いに感謝し抱き合う姿が印象的でした。

営業マン実践三日間合宿

七月七日（金）～九日（日）

初夏の暑さが爽やかな七月七日、北は青森、南は新潟から参加者が集い、営業マン実践三日間合宿が開催されました。

道路反射鏡製造販売業、ニット製品企画・製造販売業、建築不動産業、教育サービス業の企業から参加がありました。今回は営業経験を数年積んだ人もいましたが、ほとんどが営業初心者、未経験者でした。飛び込み営業を想定したアプローチの訓練では、営業経験者が明るくハキハキと話し、断り文句が来ても切り返し、受付突破することが出来ました。一方、経験の少ない訓練生は、声が小さい、話が続かず絶句する、断りに対し焦りから話を被せてしまうという状況で苦戦しました。

又、クラッチ（雑談）の訓練では、営業初心者の訓練生は、表情が硬い、話題を振ることが出来ずすぐに商談に入ろうとする、自分の話ばかりをしてお客様を引きつけられないという状況でした。

営業経験がある訓練生でも、笑顔だが目が笑っていない、相手の反応が悪いと早口になってしまう等という状況で、他の訓練生から改善するためのアドバイスを受けていました。三日目午後からは商談訓練を行いましたが、三日目ともなると営業初心者の訓練生たちにも積極果敢さが出て来ました。初めはちぐはぐだった質問話法も、状況に合わせて流れよくニーズを引き出すことが出来るようになり、商品説明では相手の利益について説明出来るようになりました。押しの弱さから時間内に契約を取る事が出来ず悔しがる訓練生もいましたが、その悔しさをバネに日々精進してほしいと思います。

管理者実践四日間合宿

六月十九日（月）～二十二日（木）

関東の初参加の会社二社も含めて、総勢十一名の管理者が集い、ホテルクレセントにて研修が行われました。

初参加の参加者は、「同業種の会合には出ているのですが、このような異業種が集まっての研修は初めてです」と話し、表情からも多分に緊張しているのが伺えました。また、継続派遣の会社の中には、以前参加した訓練生から研修の様子を聞いている人もいて、研修前は独特の緊張感がありました。

いざ研修が始まると、初参加の会社の訓練生は、慣れない基本動作に苦労する場面が見られましたが、徐々に慣れてくると、本来の明るさが出て、積極的にコミュニケーションを取るようになりました。

しかし研修では、思うようにいかないことが多く、まだまだ自分の未熟さを感じた人も多かったようです。叱り方の訓練では、お互いに「叱れていない」、「甘い」等厳しい指摘が飛びました。コーチングでも、観察者で見ているのと実際にやってみるのとでは全く違い、非常に難しかったという感想もありました。研修では普段の力を発揮できないことが多いのですが、皆謙虚に自分の至らなさを振り返っていました。

研修の最後には全身全霊で今後の目標を宣言し、各会社に戻りました。参加企業の派遣責任者からは、「これまでは何度言っても改善しなかったのに、研修後は大きく変わった」という喜びの声も聞かれました。早速参加者が職場で奮闘している様子が伺えました。四日間で得た経験を活かし、それぞれ職場で頑張ってくれる事を担当講師一同心より祈念します。

誉め方・叱り方

研修後のアンケートについてvol. 4

研修後、皆様にアンケートをお願いしておりましたが、平成28年1月1日から12月31日までご回答頂いたものを結果として前回に続き紹介したいと思います。

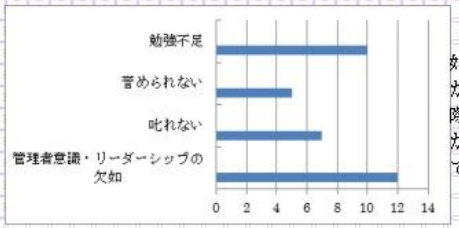
【設問４】今回参加した方以外に、人財に対するお悩みはありますか？

ある・・・８８％

ない・・・１２％

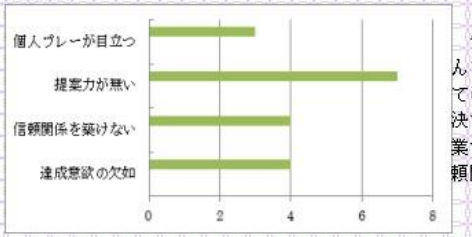
【設問５】（４）であると回答した理由に当てはまるものを選んでください。

管理職



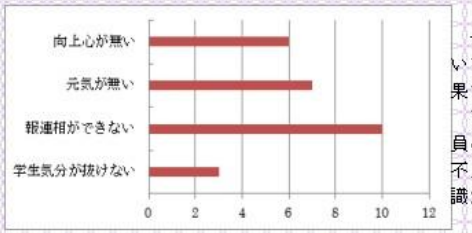
管理職については、「管理者意識・リーダーシップの欠如」、次いで「勉強不足」について悩みを持っている方が多い結果でした。アンケート以外に実際にお話を伺う際もやはり多く出るのがこの2点ですので、多くの企業様が悩んでいる部分だと感じます。次に「叱れない」そして「誉められない」でした。

営業職



営業職については、「提案力が無い」ことについて悩んでいる方が多数おりました。成熟した市場環境においては、単にモノを売るだけではなく、お客様の課題を解決する提案型営業が求められており、今後はますます営業マンの提案力が求められると考えます。次点では「信頼関係を築けない」「達成意欲の欠如」が同率でした。

一般社員



一般社員については、「報連相ができない」こと、次いで「元気が無い」ことについて悩んでいる方が多い結果でした。

また、その他のお悩みとして「マンネリ化」「若手社員の育成方法」「ボトムアップ」「コミュニケーション不足」「社員一人ひとり各々の課題がある」「意欲と意識が低い」「社会人としての基本知識」等もありました。

十月・十一月の研修のご案内

■営業マン特訓五日間合宿

十月三日（火）～十月七日（土）

売れない理由を環境のせいや何かのせいにしていませんか。その意識を払拭し、販売目標を達成する強い意志や商談を想定したロールプレイングで提案力・販売技術を鍛えます。

■管理者実践四日間合宿

十月十六日（月）～十月十九日（木）

部下指導、育成法の具体的な手法を研究するとともに、実践トレーニングを行います。カウンセリングやスピーチ、部下の誉め方や叱り方、動機付けや会議の司会等、スキルアップを図ります。

■営業マン実践三日間合宿

十一月四日（土）～十一月六日（月）

営業マンとして更にレベルアップをするべくランチェスター戦略や顧客管理の仕方、一日の行動目標のチェック、商談のロールプレイング等を行います。

■ビジネス特訓四日間合宿

十一月十三日（月）～十一月十六日（木）

社員としての基本である礼儀、礼節やコミュニケーション、チームワークについて審査を交えながら体得してもらい、気づきの多い研修となっております。

■管理者特訓六日間合宿

十一月十三日（月）～十一月十八日（土）

組織の要である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と行動作法を徹底的に鍛え、身に付けさせ、魅力あるリーダーを養成します。