

修了生インタビュー

株式会社エコテック 鈴木沙耶さん (20)

自分の考えをさらけ出せるようになりました。

今回から新企画として、研修修了生にインタビューし、研修後の様子等を紹介していきたいと思います。

記念すべき第1回目は札幌に本社を置く、株式会社エコテック、仙台支店所属の鈴木沙耶さんです。鈴木さんは今年4月、グループ単独で行われたビジネス特訓合宿に参加し規定の4日間で卒業しました。

Q1：研修で苦労したところは？

失敗して格好悪い自分になるのが嫌で、以前は嫌な事をいい具合にかわしていました。しかし、研修では上手くかわすことが出来ず、その点がとても辛いと感じました。

Q2：研修中スイッチが入ったのはいつ？

電話のクレーム応対です。相手の気持ちを受け止めることが難しかったです。普段、電話の相手が少し怒ってるかなという場合もありましたが、審査を乗り越えることで、相手の気持ちを汲み取って接することが出来ようになりました。

オススメ図書コーナー

『ファクトフルネス』

著 ハンス・ロスリング
オーラ・ロスリング
アンナ・ロスリング・ロンランド

本書では世界の基本的な事実にまつわる13問のクイズを紹介しています。例えば…

Q：世界の1歳児で、何らかの予防接種を受けている子供はどれくらいいる？

①20% ②50% ③80% (解答は下) というような問題ですが、これらについて、大半の人の正解率が3分の1以下なのどうです。なぜならば、人間は思い込みにとらわれてしまっているからだと著者は述べています。本書では様々な分野の統計データを紹介し世界の正しい見方を見せてくれます。

◎

研修プログラム紹介コーナー

部下を説き伏せる！『部下の説得訓練』

もし、将来有望で期待できる部下が「会社を辞めたい」と言って来たらどうしますか？「はい、そうですか」とすぐ聞き入れたり、去るものは追わない或いは追えない等と早々に手を引いてはいないでしょうか？売り手市場と言われる昨今では、優秀な部下の流出は企業にとって大問題。しかし、部下の将来も考え慎重にことを運ばなければなりません。中には自分の思いの丈を一方的に語る上司もありますが、自分の話を聞いてもらえないと思っている部下にとっては逆効果。それではどのように説得にすれば良いのでしょうか。部下の説得訓練では、傾聴や説得のポイント、タイプ別説得法等を学び、ロールプレイングでスキルを習得します。

※管理者実践4日間合宿のプログラムです。

■今後の研修日程

- 営業マン特訓5日間合宿… 12月 3日～ 7日
- 管理者実践4日間合宿 … 12月16日～19日
- ビジネス特訓4日間合宿… 1月16日～19日
- 管理者特訓6日間合宿 … 1月21日～26日

所在地：仙台市青葉区愛子中央3-16-2
電話：022-392-5511
E-mail：kensyu@business-k.co.jp



社員教育・管理者教育の事なら

ビジネス教育訓練所

株式会社



ビジネス教育訓練所株式会社
代表取締役 高谷 愛美

九月十七日の朝、弊社創業者であり会長の三塚信二が、六十九歳（享年七十歳）の生涯を終えました。会長の葬儀に際し沢山の方にお電話や、弔問に来て頂いたり、お花や弔電を頂戴したりとお心を寄せていただき、東心より感謝申し上げます。

通夜の挨拶でもお話しさせていただきましたが、本人の希望によりお客様に会長の体調のことは一切お伝えしていませんでしたので、訃報をお伝えした際には多くの方が「会長が？何かの間違ですか？」「あんなに元気で体も鍛えていたのに…」と大変驚かれました。最期まで奇跡を信じていただけに、もしかしたら本人が一番驚いていたのかもしれません。

「人生は一回きりだよ」よく会長は訓練生にこう話していました。悔いの残らない人生を。頭では分かっていてもなかなか「一日一日を精一杯生きること」は難しいことです。しかしながら故人の言葉というのは重みが違います。身近な人が亡くなるのは辛いことではあります、残りの人生をより良く生きるよう気づかせてくれたり、やはり意味があるのだろうと思っています。

会長が亡くなつた後、社内でそれぞれ本音を話してもらいました。その中で共通していたのが「今こそ、自分たちが頑張らなくてはいけない」という想いでした。会長の想いを引き継ぎ、社員一同これまで以上に魂を燃やし、指導にあたりますので今後ともどうぞよろしくお願ひします。



会長三塚信二追悼企画 三塚語録

第1回 「最後まで諦めるな」

私が新人だった時の8月31日の出来事でした。私は営業成績が目標まで届かず、所長に夕方6時に「どうするんだ？」と言われました。所長がサラリーマン時代に、夜に飲み屋街を飛び込みしたという話を思い出し、当てもなく街中に飛び出しました。しかし行けども行けども会社は既に閉まっているか門前払い、面談すら出来ません。夜8時頃、もう無理だと感じて、所長に「面談出来ませんでした。」とメールを送りました。そうすると「最後まで諦めるな！」のメールがきました。所長に対して色々な思いが芽生えましたが、私も引くに引けないと思い、飛び込み訪問を引き続き敢行

し、漸く午後11時30分に、パチンコ店の副主任が面談してくれました。日付が変わり、「もう寝てるだろうな」と思いながらも、所長に「面談1件で、成果は上がりませんでした」とメールしました。すると、即座に「ご苦労さん、その経験を次に活かすように」とメールが返ってきました。所長が起きていたことにビックリしました。後年その事を話した所「部下が頑張っているのだから、自分も頑張らないと」と話され、改めて所長の凄さを感じました。

改めて振り返って見ると、所長は最後まで諦めない気持ちを体現出来るようにこれからも精進します。



掛け、電話コンテストをしよう！」と提案し、それがご縁で今でも取引があるお客様もございます。常に「諦めるな」「打つ手は無限」と繰り返し社員に訴えました。研修でも私たちは訓練生に「諦めるな！」と言っています。所長の魂を引き継ぎ、最後まで諦めない気持ちを体現出来るようにこれからも精進します。

(文：佐藤晃樹)

三塚語録では、会長三塚信二が生前よく口にしていた言葉を取り上げ、社員たちの思い出とともに紹介して参ります。1年間複数回に分けて取り上げていく予定ですので、皆様の思い出と照らし合わせながらお読みいただけましたら幸いです。