

人生における大きな喜びは、君にはできないと世間がいうことをやることである。

ウォルター・バジヨット

二〇〇七年を振り返ると、不一家の賞味期限切れ材料の使用、の商取引法違反疑い、コムスンの介護報酬不正請求、石屋製菓の賞味期限改ざん、赤福の製造年月日改ざん、船場吉兆の賞味期限及び産地の偽造等、ざっと思い起

罪会見でもなお、ヤの為だった。自分は悪くない。知らなかった。等と言いつける経営者の恥ずべき傲慢な姿とが対照的に滑稽に感じられた。石屋製菓の場合、菓子自体は確かに六ヶ月くらいは持つらしい。しかし製造日から四ヶ月後」と定めていた賞味期限を在庫調整のために一ヶ月伸ばしていた事実により、顧客の信頼を完全に裏切った。赤福は市場拡大のため、創業時の品質へのこだわりが置き去りにされた。いずれも

強力なブランドに甘え、少しくらいと経営者が安易な道に走った結果だろう。その結果顧客は激怒し、販売店は商品を失い、仕入先も大口の取引先を失い、社員は職を無くす。トップである経営者の間違った采配一つで、多くの関係者が路頭に迷うことになる。では、不祥事を起こさないために経営者はどうすべきか？日経ベンチャーに4つの鉄則が載っていたので紹介したい。

1、時代感覚を身に付けよ。バブル崩壊後、企業はルールの遵守が強く求められるようになり、消費者の目も厳しくなった。企業環境の変化に敏感になり、時代に取り残されぬよう努力せねばならぬ。

安易な道こそ危険な道

「フェラーリと鉄瓶」 奥山 清行 著

著者は山形出身の工業デザイナーで、フェラーリ等のカーデザインから家具、都市計画に至るまで幅広い活躍をしている。特に著者が長い海外経験を通しての作りという視点から日本を客観的に見、私達に訴えてくれる力強い。これから世界に求められるのは経験よりも想像力であると。信じるものに従って仕事をしている人とそれがな

2、社員の意見に学ぶ。裸の王様になるな。大切なのは上下左右の意見を聞くこと。特に消費者や取引先と直に接している社員の声は重要である。

3、勘頼みの手抜きが不正に向かわせる。商品管理、労務管理等について現場の勘や経験に任せず徹底すべきである。

フェラーリと鉄瓶

すごい実行力

編集後記

今月の本紹介コーナー

著者は山形出身の工業デザイナーで、フェラーリ等のカーデザインから家具、都市計画に至るまで幅広い活躍をしている。特に著者が長い海外経験を通しての作りという視点から日本を客観的に見、私達に訴えてくれる力強い。これから世界に求められるのは経験よりも想像力であると。信じるものに従って仕事をしている人とそれがな

誰でも「三日で結果を出せる」そんなうまい話があるだろうか？行動科学マネジメントの第一人者として著者はこう断言する。実行力は、いつ、どこで、誰がやっても身に付く。行動「成果を上げたい、業績を伸ばしたい。できない社員は、行動」つまり怒られたくない↓しな

昨年未、社員旅行で香港・マカオに行ってきました。世界遺産に触れ、世界三大夜景の一つである香港の夜景を山から、海から堪能し、ご馳走三昧で、至れり尽くせりの旅でした。皆出発前より心なしかふくらしたような：それもそのはず、当社員の他のテーブルの料理をも食べ尽くす、見事な食べっぷりには他の観光客も、店員さんもビックリしていました。出発前からずっとアルコールを切らさない強者もおりましたが、よく食べよく飲みよく働くことが人間の一番の幸福かもしれませんね。

「人を育て、企業を伸ばし、国が栄えるよう貢献していくことが私達の生業である」

※これからも、御満足いただけるよう、社員一同努力して参りますので、本年度もどうぞよろしくお願いたします。

ビジネス教育訓練所

〒989-3128 宮城県仙台市青葉区愛子中央3-16-2 TEL:022-392-5511 FAX:022-392-5039 http://www.business-k.co.jp

閃光 平成二十年新春号

新年を迎え

幼少の頃、寝る前にお正月、お正月には「風上げて」と歌を口ずさみ指折り数え新年を迎える事を楽しみにしていた。年を重ね、齢六十近くもなると人生の後半にさしかかっている事をひしひしと感じ、楽しめる心境とはいかない。子供の頃は早く大人になりたくて、時が経過する事が遅く感じたものだが、年齢が高くなるにつれ一年一年があつという間に過ぎさつてしまふかのようである。さらに、新年を迎える新鮮さも薄れ、淡々と時を刻むようになっていく。したがって、そんな感覚になつている自分に危機感を感じ、時間をより大切に使い、充実した人生を生きようと強く言い聞かせている今日この頃である。さて、ビジネスに携わるものにとつては、どう新年を迎えるべきか？誰しも、一年間の反省を行い、次年度の目標をたて新年迎えると思われ。成長している人は、反省を深め、行動や実績を客観的に鋭く分析、目標を数値を入れ具体的にすること、そして文書化し、自分だけではなく上司や周りの方もチェックできるようにすることである。そして、確実に実行に移し、実現できるための覚悟をつくる事が、年末年始にやらなければならない。その気持ちを固めさせる方法として、神社に行つて誓う。一人こもつて何度も繰り返す。行つた事がないところへいく、やり残した事を終わらせる。等をして新たな一年を必ず充実した一年にするぞというモチベーションを高めるのである。さあ、心を新たに良い年を迎えましょう。代表取締役 三塚信一

営業マン実践三日間合宿

平成十九年十一月三日(土)～五日(月)

今回は福島、宮城から参加者が集いました。営業経験もまだ浅く、何か一つでも持ち帰りたいと、研修当初から旺盛な意欲で臨んでくれました。参加者は自信の無さからか、アプローチでもうしても相手に暗い印象を与えてしまふ方や、切り返しが苦手な方、お客様のニーズを掴めず、的外れのセールスをしてしまふ等、営業マンとして様々な問題点を抱えておりました。しかし、素直に講師の指摘に耳を傾け、克服しようとする姿が印象的でした。日常業務から離れ、三日間という短い研修期間の中で、深く自己を見つめ直し、多くの気づきを得たのではないのでしょうか。研修終了後も営業マンとしての覚悟を決め、結果が出るまでは、と奮闘している研修生の様子を伝え聞いております。行動しなければ何も変わらないということに気づき、実践している参加者の皆さんの今後の更なる飛躍を心より期待すると共に、研修派遣責任者及び直属の上司の方の厳しくも暖かい励ましを祈念します。



ビジネス特訓四日間合宿

平成十九年十一月十三日(火)～十九日(月)

今回は岩手、栃木、東京等遠方から合わせて十一名の参加者が集いました。皆二十代から三十代と若手が多く、お互いに声を掛け合ったり、切磋琢磨し研修に臨んでおりました。後輩を指導する立場の方もいましたが、今一度礼儀挨拶、基本動作を振り返ると、全くできていない自分に焦りや苛立ちを感じたようです。また、他の参加者との関わりの中で、自身の思いこみやおごりが成長の妨げになっていると気づかされたたり、積極性の無さから自分が今までいかにチャンス逃してきたかを気づかされたり、良い教訓となったようです。残念ながら最長で三日延長となった方もおりましたが、最後は全員が研修初日からは想像できないくらい見事なスピーチで締めくくりました。今後の更なる飛躍をお祈り申し上げます。



参加者の感想を一部掲載します。講師の方々の熱心な指導には大変心を打たれました。優しいだけでなく、時には厳しく、心を込めて人に物を伝えることとはとても大事なことでと思います。

普段同じ会社の人でも表面上の付き合いしかせず、顔は広いが浅い付き合いが多かったが、この訓練を共に学んだ仲間は今後も深くつきあつていけそうです。今後は強い意志と仲間を大切にしてやるべき仕事をきっちりこなすビジネススマンになります。

管理者特訓六日間合宿

平成十九年十一月十三日(火)～二十二日(木)
 今回は札幌から東京まで各地から三十代、四十代を中心として七社から計十名参加者が集いました。初日は表情も硬く、不安と緊張とで、食事の時も悲愴感が漂っていました。まだ本研修を受ける気構え、踏ん切りがつかず、できれば逃げたいという気持ちが見て取れました。二日目、三日目と気分を入れ替え、積極的に研修に臨む方と、そうでない方と差が出てきました。残念ながら体調不良で途中退所になった方もおりましたが、残りの方は管理者として自問自答しつつコツコツと審査の回を重ね、最長四日延長となった方も最後は壮絶なスピーチで締めくくりました。

参加者の感想を一部掲載

佐藤先生から四日延長と言われ初めて本当の意味での「焦り」「絶望感」「後悔」を感じ、自問自答しました。仕事に關してもこ



活躍を期待します。

管理者実践三日間合宿

平成十九年十二月十七日(月)～十九日(水)

今回は福島、宮城から、年齢は二十代から四十代の方が参加されました。会社を立ち上げたばかり、という方や管理者となり、三年目という方もおり、人前で話すのが苦手な方、服したい、管理者として一人前になりたい、と様々な思いで研修に臨んでおりました。参加者同士のロールプレイングにより、客観的に指摘し合い、改

参加者の感想を一部掲載

千数年ぶりにこの様な研修に参加し教育訓練、ジョギングまで体験させて頂き心身共に勉強になりました。



営業マン特訓五日間合宿

平成十九年十二月三日(月)～八日(土)

今回は三十代、四十代を中心として七名が参加しました。偶然にも扱っている商品が皆自動車、その販売に携わる方々でした。営業経験も六ヶ月からベテランまでと様々でしたが、営業スキルにあまり自信がない、諦めが早く何事も継続できない、時間にルーズである等、各自問題を抱えておりました。従って研修当初から講師が厳しく叱咤する場面も見られ、研修生達の表情も徐々に引き締ま

参加者の感想を一部掲載

心より期待します。



いつでも中途半端だった私が、三日目くらいからでも本気になった。そして延長が決まった夜に悔しくて眠れなかった。取り残された悔しさではなく、自分が最初から本気を出さなかったという悔しさ。その悔しさで延長は更に気合いが入りました。この悔しさをいつまでも忘れないようにします。

マナー実践三日間合宿

平成十九年十二月十七日(月)～十九日(水)

今回は二十代の若手社員を中心にマナー研修が行われました。マナーはなぜ必要かという核の部分から講義で理解を深め、正しい敬語の言葉遣いをペーパーテスト及び話し方・聴き方ロールプレイングで実践しました。大丈夫でしょうか、よろしかったでしょうか、等頭では分かっているが不適切な言葉遣いも



参加者の感想を一部掲載

を伝え、スムーズに対応できるまで何度も実践を繰り返しました。研修当初はぎこちなかった訓練生達も、次第に自然な笑顔と積極的な行動力を身につけ、研修所を後にしました。今後の更なる活躍を心より願います。

自動車販売T社

(東京)

十一月七日、八日は女性社員を対象にマナー研修を行いました。本社、店舗、事務共に非常に緊張の漂う中研修が始まりましたが、次第に何かを持ち帰ろうと前向きに行動が変化しました。マナーとは相手を思いやること、自分達が会社の顔だと再認識したようです。今後、明るく前向きに、自分の部署、店舗を活気づけて下さい。



この訓練、今までに受けた同僚にいくら聞いても行けば分かるよ、としか言わなかった意味が分かりました。受けた者だけが分かる、それぞれ気づきを得る。私の中でも何か変わった気がします。

仙壇・仏具販売S社

(宮城)

十月三十日、十一月二十日、九日は全社員を対象としたセミナー、十二月二十五日は中途採用新人研修、二十六日は管理者研修が行われました。参加者は来年度に向け決意を新たにしました。

賃貸・不動産L社

(東京)

十一月十二日、十三日、十四日の副部長・支店長を対象に一泊二日の研修を行いました。部下への指導不足、自己啓発を怠っていた等各自問題点に気づいたようです。今後の活躍を期待します。

資材会社F社

(宮城)

十一月十七日、二十一日、十五日と営業マン、レイディス、二世各対象者ごとに研修を行いました。参加者の方の来年度の更なる飛躍を期待します。

自動車販売・修理K社

(宮城)

十一月二十三、二十四日社員旅行を活用させて頂き全社員を対象とした研修を行いました。約二年ぶりの研修に、基本動作の重要性を再認識したようです。

社会福祉法人R会

(青森)

十一月六日、十二月四日は一般社員を対象に、十二月十五日は管理者を対象に研修とセミナーが

講師のひとりごと

訓練の醍醐味

研修では常に、筋書の無い様々なドラマが繰り広げられます。先日の管理者特訓でも、まさにそうでした。ある研修生が、研修2日目に訓練に対する拒否反応から、講師に退所を申し出ました。一度は講師の説得や、会社の上司からの説得により、やる気を出し始めました。しかし5日目、精読審査で彼は、またも退所を申し出ました。しかも審査途中に脱兎のごとく逃走し、「私はできません、帰らせて下さい」という有様でした。彼はスーツに着替え帰る姿勢を見せましたが、最後は講師に慰留され、訓練続行となりました。結局延長4日となりましたが、彼は大きく変わって帰りました。終了スピーチでは、講師に土下座までして、今までの至らなさを吐露しました。筋書きの無いドラマだからこそ、講師と訓練生が本気でぶつかり合い、変化していきます。この一瞬一瞬の魂のぶつかり合いが、訓練の一番の醍醐味ではないでしょうか。