

講師のひとりごと

「報！連！相！」

先日同級生数名と再会し、ある居酒屋に行きました。

その中、Mさんという友人が途中合流する事になりました。Mさんは飲み会当日も仕事で、合流出来たら行くと言前に聞いており、合流出来ると連絡が入って皆楽しみに待っていました。一方で気になる事が。時計を見ていると席の予約終了時間までもう少し。間に合うかと思った矢先、終了三十分前に到着し合流してくれました。

お奨め図書の一瞥

『若者からん！』

原田曜平(ワニブックス)

「二十代の下積みで耐えられたら、お前のやり方、今の若者には通じませぬ。こんな言い方、今の若者には通じませぬ。子ども頃から低成長経済に生き、スマホと接して育ち、消費や人とのつながり方など、様々な価値観が従来の世代と異なる今の若者のことを「ミレニアル世代」と言う。ミレニアル世代は一見、表面上は大変素直で穏やかに見えるが、以前の若者に比べ上昇志向が極端に減り、極端に個人主義化(「利己主義化」)しているのが特徴である。「人手不足」「採用氷河期」といわれ

たばかり。そのためMさんには、単品で注文してもらい後程精算してもらおう事。

Mさんが頼んだのはソフトドリンクとすき焼き丼。しかしその注文が待てど暮らせど来ない。席の終了時間は近づいていました。その中Mさんは「もう良いよ、キャンセルして次にしよう」と言いました。もう一度店員さんをお呼び確認してもらおうと「すぐはお持ちして来ます」との回答が。私たちはホッと待ちました。が、やはり来ない。もう一度別の店員さんに「先程もお願ひしたんですが、」とやんわりとお願ひしました。しかしそれでも来ないので精算しようと店員さん呼び、事情を説明してキャンセルする旨を伝

る現代、企業は生き残りを掛け、若者を如何に採用し、育てるべきかが問われる。本書では、ミレニアル世代の特徴、好かれる上司・嫌われる上司、企業が取るべき若者対策について記されている。今の若者・若手社員に感じられる違和感の正体と、上手くいく秘訣をまとめた一冊である。

『人生の「質」を上げる孤独をたのしむ』

午堂聖紀雄(日本実業出版社)

昨今はLINEやフェイスブック、インスタグラムといったSNS・スマートフォン普及により、常に誰かとつながっている「常時接続」の時代になっ

える」と「急いでやります！」との事。その後一分経たないうちに、メニューが運ばれてきました。

それを平らげ、さて出ようかと思っただ矢先に「お待たせしました、すき焼き丼です！」皆ビックリ「いや、来ましたよ」と説明し「失礼しました！」と店員さんはそそくさと去って行きました。その後何と、実は二度も同じ事が繰り返されたのです。まさに報連相が上手く行かない典型でした。まさにいかに忙しい中でも連携して行うか、それを強く感じさせられました。忙しい時に周りが見えなくなり、最終的に他の人に迷惑をかけたか、二度手間になってしまっただけ、何の意味もありません。改めて報連相の大切さを知る事が出来た一日でした。

ている。日本では人との絆やつながりが重要であるという考えがありますが、中には「孤独ははじめ」と思い込み、合わないグループに自分を抑えて所属し、人間関係に疲弊し、行き詰まっている人も少なくない。社会の中で人と関わり合いながらも、常に自分の意志を主軸に置いて、自己責任で生きようとする「孤独力」を身につけることが大事であり、その感覚を強く持つことが重要であると記されている。本書では人間関係、価値観、行動、読書、家族等について触れられている。改めて自分を見つめ直すきっかけとして、或いは若手に対し人生の先輩からアドバイスする参考書として使える一冊である。

編集後記

近年、十月三十一日は日本各地でもハロウィンパーティーや仮装パレードなどが行われる事が多くなりました。街中でもこの時期にはハロウィングッズをよく目にします。元々は古代ケルト人が起原の祭りと言われていますが、日本ではテーマパークのイベントとして開催されたのを筆頭に菓子メーカーがハロウィン商戦に参入し、SNSの普及なども相まって市場規模が拡大されたとされています。しかし、渋谷での仮装パレードでの騒ぎがエスカレートし機動隊が出動したり、ハロウィン参加者によるごみの散らかしなど、非常に非行行為、犯罪行為が問題視され、日本のハロウィンへの批判や非難も年々増加しているのが実状を示している。あるいは、楽しみやイベントが増えた反面まだまだ日本のハロウィンの定着には問題がありそうです。

ビジネス教育訓練所株式会社

閃光編集部 スタッフ一同

管理者特訓六日間合宿

七月十三日(金)～十八日(水)

初めて蔵王の麓で管理者特訓六日間合宿が開催されました。今回は飲食から製造業まで多種多様な業界の管理者が集まり、ほとんどが初参加の会社でした。

標高六〇〇メートルの蔵王の麓とは言え、連日の暑さは訓練生の体力を奪い、厳しい研修となりました。午後のハイライ

トの訓練の一つであるエキサイトウォーキングも天候を考慮して午後五時から行いましたが、容赦なく日差しが照りつけ、歩行後は皆汗まみれでした。

また、研修に対しては当初後ろ向き参加者が多く、初参加の会社が多いことも相まって、なかなか自分から一歩踏み出せず積極性に欠けました。論争訓練でも管理者としての視点に欠けた発言が目立ち、いかに自分が管理者としての職務を果たしているかを実感した様です。

参加者の声

今回六日間の合宿を経て管理者(リーダー)としての立場が如何に重要なポイントがあるかを改めて認識しました。部下への育成もすぐ諦めないで、一つ一つ慎重且つ丁寧に叩き込み教育させて行くことの重要性を実感しました。何事も諦めない姿勢が人を教育させることを知りました。また、礼儀についても朝の「おはよう」から帰りの「お疲れ様」まで皆が元氣良く受け答え出来れば良い会社になります。自ら進んで取り組んでいきます。短い期間でしたが、先生方の教えを教訓し、より一層自分を磨き会社に貢献出来るよう頑張る所存です。ありがとうございました。

閃光 平成三十年神無月号

読書

月日の流れは早いもので、暑い夏もまもなく終わり秋になるうとうとしている。秋は読書の秋である。最近は何を読まないと嘆いている。管理者研修でも、本を月に何冊読んでいるか尋ねると、一冊も読んでいないと答える管理者は八割もいる。自己啓発し部下を指導すべき管理者がこのありさまなのだから、若い社員はもっと読まないだろうとかならずける。インターネットでタイムリーに情報を手に入れる時代とはいえ、本離れは深刻な問題である。当社は教育会社なので、読書は必須にしている。読書するように声がけだけしていた頃は、気持ちだけは持っていたが読書の実績が極めて少なかった。したがって、数年前から毎月月初に読書目標を設定させ、事務所にグラフを貼り、読んだらその都度色紙を貼るようになさせ、目標達成を促進した。実施時は目標を達成しない場合もあったが、最近では確実に全員読書目標は達成するようになった。ただ読むだけでは効果がないので、朝礼時読書の感想をスピーチさせたり、感想文を作成させたりフィードバックしている。本を読む習慣は確実に全社員定着したようである。読書は成長の糧になればと願っている。

ビジネス教育訓練所株式会社

代表取締役 二塚 信一



教育コラム

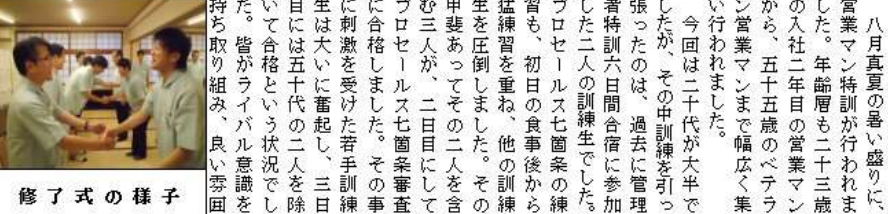
営業マン特訓五日間合宿
八月三日(金)～七日(火)

ビジネス特訓四日間合宿
七月十三日(金)～十六日(月)

最終日、二名が見事規定内卒業し、残りの六名が夕食を取るうとしたその時、事件は起きました。訓練生の一人が顔面蒼白で話があると言っています。声をかけたのは一人、倍頑張ってきたのは一人、倍頑張っていたものの、思うように成果が出ていない訓練生だった為、もしかすると心が折れたのかと一瞬頭をよぎりました。しかし、話を聞くと家族に連絡したいという事でした。家族に心配をかけたくないのだからと思いましたが、よくよく話を聞くと、家族に延長があることを伝えていなかったと言う事でした。しかも「実は私も…」と延長する六名中二名が、延長制度があることを伝えていませんでした。延長しないという意気込みが大切ですが、それとこれとは別です。研修・仕事共に一人で行っていきけるものではないと感じて欲しい合宿となりました。

「自分で決める」
ここ数年、毎年ハーブマラソンに参加しており、今年はフルマラソンに挑戦しようと思った。しかし、その事を周りの人たちに話をすると皆に驚かれます。なぜなら、数年前まで毎年秋には五キロや十キロのマラソン大会に会社のメンバーで参加していたが、もうともと走るのが苦手でトレーニングは尚更嫌いだったからです。その為、実度憂鬱な気持ちで参加してしまいました。当然マイナスの気持で参加した後の、走り終わった後には爽快感や達成感ではなく、安堵感が心を占める為、自分自身でもこのままではいけないと思うようになっていきました。そこである時、どうせならより過酷なものに自ら意志で挑戦してみようと思い、それから毎年少しずつ参加するようになっていきました。参加する度に様々な大会や競技にも関心が湧いてきて、満を持して今年もフルマラソンに出ようと思いましたが、参加を断念しました。その経験から、苦手なものや困難に出会っても、自ら決断し挑戦す

る事で道が広がるのだと改めて実感できました。改めたいえなかなかな困難に挑戦する事は難しいです。その理由を二点挙げると、一つ目は自分の能力に自信が持てないからです。課題に対して自らの能力ではどこまでが出来るか、何が課題なのかを理解できていない為、漠然とした不安を持ち行動できず、二つ目は周りの目を気にしすぎるという事です。これは言い換えればプライドが高いとも言えます。人前で恥をかくの嫌う為、一歩引いてしまっている。ではどうすれば挑戦できるようになるのか。部下であればまずは有無を言わずやらせてみて、恐怖心を取り除きましよう。やってみると案外できた、面白さを感じた。そこで一歩前に出やすくする必要があります。また、正確に評価してあげることも重要です。どこが良く、どこを改善すると尚良くなるのかをしっかりと伝えたい。また、挑戦したことで、口で言ってもなかなか人は動きません。その為、まずは挑戦しやすい環境づくりから行っていきたいと思います。



八月真夏の暑い盛り、営業マン特訓が行われました。年齢層も二十三歳の入社二年目の営業マンから、五十五歳のベテラン営業マンまで幅広く集行われました。今回は二十代が大半で張ったのは、過去に管理者特訓六日間合宿に参加した二人の訓練生でした。プロセールス七箇条の練習も、初日の食事後から猛練習を重ね、他の訓練生を圧倒しました。その甲斐あってその二人を含む三人が、二日目にしてプロセールス七箇条審査に合格しました。その事に刺激を受けた若手訓練生は、五十代の二人を除いて合格という状況でした。皆がライバル意識を持ち取り組み、良い雰囲気を取り戻しました。

一方セールス技術が問われる審査では苦戦の連続でした。若手営業マン及び未経験の営業マンは経験不足から、厳しく断られると二の句を継げない状況でした。また、ベテランセールスはこれまでの習慣が染みついており、改善に苦勞しました。共に苦勞した中で、皆が一致団結したのは、四日目のエキサイトウォーキングでした。寸暇を惜みながら作戦を立てて臨みました。結果自ら決めた目標タイムは達成したものの、肝心のルールを破ってしまい、ナルティとなりました。皆残念がっていました。皆後互いを励ましながら取り組んでいる姿が印象的でした。

今回は規定内修了が五人で、その後涙の修了式を迎えました。今度はそれぞれの職場で結果を叩き出し、嬉し涙を流して欲しいと思います。訓練が進むにつれ、それぞれが少しずつ本気になる打ち解け合いう事で、終盤には全員が一丸となり、殻を破るため全力で訓練に挑んでくるようになっていきました。

「芸術・芸能の秋は落語を楽しもう！」

今年4月、東北初の常設寄席「魅知国定席 花座」が仙台にオープンしました。名管館長を故桂歌丸師匠が務められ、オープニングには三遊亭小遊三師匠が来られたことでも話題を呼びました。又、テレビでも落語をあえて映像化した「超入門！落語THE MOVIE」、落語を掘り下げる「落語ディーパー」等がスポットで放送され、落語への注目が高まっています。

落語は、一人の人間が舞台上に座ってしゃべるだけのシンプルな話芸。しかしながら、一人で何人もの役を演じ、身振り手振りや声の抑揚で話を進めていく姿に、聴衆は引き込まれ、時に笑い、時に泣かされる日本を代表するエンターテインメントと言えます。

落語の原型は古く平安時代や鎌倉時代と言われ、僧侶が庶民に仏教の教えを広める際に、面白いことを言って気を引いたことが落語の原点と言われています。

その後、安土桃山時代になると、大名に仕える人で面白い話をするお伽衆という人があらわれ、豊臣秀吉に仕えていたお伽衆の安楽庵策伝が千もの笑い話を集めた書『醒睡笑』を残しています。

現在の落語の形になったのは、300年以上前で江戸時代に誕生したと考えられており、最も有名なのが三遊亭圓朝。演目で「死神」「真景累ヶ淵」と言えは聞いたことがあるという方もいると思いますが、これも三遊亭圓朝の作品です。

落語は、江戸から明治にかけて生まれ大正時代に完成したと言われる「古典落語」と、それより後に生まれた「新作落語」の2つに分けることができます。以前NHKのプロフェッショナルで取り上げられた春風亭一之輔師匠は、古典落語を守りながら現代的なギャグを取り入れ、大胆にアレンジし人気を博しています。

これから落語を聴いてみようという方には、古典落語なら古今亭志ん朝師匠（3代目）、柳屋小三治師匠、新作落語なら桂文枝師匠（桂三枝）、柳家喬太郎師匠、等はCDも多数レンタルされていたり、YOU TUBE等でも見られるので個人的にはお勧めです。「秋」ということで考えるなら金原亭馬生師匠の「目黒のさんま」も聞いてもらいたいです。

ビジネスの成功者の多くが落語をよく聴いていると言われますが、それはビジネスシーンで役立つ、伝え方や心構え、処世術や人生訓が沢山詰まっているからだと思います。この秋、落語で感性を磨いてみてはいかがでしょうか？

十一月の研修のご案内

営業マン実務三日間合宿
十一月三～五日

この厳しい経営環境だからこそ、ますます営業マン一人一人の能力や、やる気が問われます。この研修では、三日間の中で営業経験者はこれまでの営業スキルを再確認し、また未経験者には入門編となり、共に気づきの多い研修となっております。

ビジネス特訓四日間合宿

十一月十三～十六日

どの企業様も人材の確保に大変苦慮されています。その中、新人及び中途採用者には、大きな期待を掛けています。しかし、残念ながら報連相が出来ない、挨拶が暗いなど、ビジネスの基本動作が出来ておらず、育成に悩んでいる企業様が多いように思います。徹底した訓練で鍛え上げ、戦力となる社員を育成します。

管理者特訓六日間合宿

十一月十三～十八日

様々な会社で事業承継や次世代育成の話を数多く聞きます。どの企業様も管理者の育成は喫緊の課題となっております。この時代を突破していく管理者に成長してもらうためには、他のどのコースよりも厳しく鍛え、真の管理者を作り出す。

十二月の研修のご案内

営業マン実務四日間合宿
十二月三～七日

この厳しい経営環境だからこそ、ますます営業マン一人一人の能力や、やる気が問われます。この研修では、四日間の中で営業スキルを再確認し、また未経験者には入門編となり、共に気づきの多い研修となっております。



私たちは得ることで生計を立て、
与えることで生きがいをつくる。
—ウィンストン・チャーチル—