

講師のひとりごと

『懐に飛び込む』

人の懐に飛び込める人というのは羨ましいものです。先日、研修の帰りにコンビニに立ち寄った時のことです。商品を片手にレジに並び、順番が回ってくる。女性の店員さんから「いらっしゃいませ」と明るく挨拶されました。財布からお金を出そうとするとその店員さんが「ビジネス：教育：訓練所っていう会社なんですか？」と私のネーム入りの訓練服を見ながら声を掛けてきました。声を掛けられると思っていなかったため、少し驚きながら「そうなんです」と答えると、「どんな教育

ですか？」とさらに質問。「管理者や営業マン、新入社員を元気にするような研修をしています」と答えると、「なんか凄そうですね。男塾みたいな？」「そうそう男塾みたいな感じですよ」「指導される方も大変そうですね」「わかります？でも楽しいですよ」「そうなんです。しかも面白いですよ」「それではこちらの商品です、お仕事頑張ってください」と時間にして一分程度の会話でしたが、私は少し気持ちが明るくなり、また立ち寄ってみようと思いましたが、

人の懐に飛び込める人は可愛げがあり、親しみを感じ、時に尊敬される存在だと思えます。私もそうありたいことになる理論があたりはめられており、新人から管理者まで幅広い階層に読んでもらいたい一冊になっております。話し方一つで尊敬もされれば、要領が悪い人、仕事が出来ない人にも見られてしまいます。しかしながら、自分の話し方を見直す機会というのは少ないのが現状だと思います。自分の話し方を一度見直してみたいかがでしょうか。

編集後記
紅葉のシーズンですね！紅葉狩りとも言われますが、なぜ「狩り」と呼ばれるようになったのか、疑問に感じました。これはありませんか？実は語源を辿ると古く、当時獣を狩る意味であったところから野鳥や小動物を捕まえる意味に広がって、更に「いちご狩り」や「ドウ狩り」など果物を採る意味にも使われるようになり、やがて草花(紅葉)を手に取り眺めたりしたことから紅葉狩りと言われるようになったという事です。また、狩猟(狩り)をしない貴族が現れ、自然を愛でることを例えたとする説もあるようです。どちらにせよ、季節の移り変わりを身近で感じられることは万物にとっても自然なことです。当社の研修所がある付近もこの時期は自然を愛でる人々で賑わっています。

お奨め図書のコーナー

『図解 頭のいい説明「すぐできる」コツ』

三笠書房 鶴野充茂

過去五十万部発行された同書が、図解版になって更に読みやすくなりました。そのため、普段から読書にあまりなじみが無く、活字に抵抗感がある人にもお勧めの一冊です。普段から話をしていることが聞き手に伝わらないなど、言いたい事が聴き手に伝わらないなど、話し方に悩んでいる人にとっては、読み進める事によって自分の弱点をしっかりと把握する事が出来て、改善の糸口を掴めるでしょう。また、自分の話し方を更に磨きたい人にとっても、参考

『トップ営業マンが使っている買わせの営業心理術』
明日香出版社 菊原 智明
前トヨタホームで四年連続トップセールスになった著者のお客様に気に入られ、商品を魅力的に伝える方法が書

かれています。著者はかつて全く売れず、常にクビ寸前の状態でしたが、アブローチの仕方を変えた事がきっかけで、トップ営業マンに上り詰める事が出来ました。その著者が実践し、特に勧めたい五十八の営業心理術を紹介しています。その中には初見のテクニクもあれば、皆さんも耳にした事のあるテクニク、かつて営業研修で学んだ内容もあると思います。それらが一つ一つ著者の使用事例も交えて書かれており、自分に落とし込みやすくなっております。営業の大きな武器になると思えます。営業パーソンの人は、いつも持ち歩いていても良い一冊です。

ビジネス教育訓練所株式会社
閃光 編集部

閃光

平成三十年霜月号



「働き方改革」

政府が働き方改革を推し進め、日本企業もそれに向け取り組み始めている。しかしながら、一向に進んでいない企業がほとんどではないだろうか。ビジネス雑誌で成功している企業がよく紹介されているが、まだまだ一握りではないだろうか。特に中小零細企業は、我が社も含め大変苦労している。正規社員・非正規社員の格差は正、高齢者の雇用、時短、福利厚生の実現、多様な雇用の働きやすい職場環境、有給休暇の消化等々企業によって克服すべき課題は違わうが、遅々として進んでいないのが現状である。休日がたくさん取れ、残業がなく、明るく働きやすい職場で福利厚生もしっかりしている会社であれば理想的である。それを達成するため、業績を落とさず、否伸びしていくことは大変な経営努力が必要である。血のじむような働きをしてきて今日を築いてきた中小企業の経営者にとって、働く概念を大きく変え、働き方改革を実行するのは至難の業かもしれない。しかし、これからの時代を生き抜くため、労働者の意欲向上、事業を伸ばすためにも経営者は真っ正面から取りまなければならない。その覚悟を決め全社員共にこの改革に取り組むことが肝要である。

ビジネス教育訓練所株式会社 代表取締役 三塚

管理者特訓六日間合宿

九月十三日(木)〜十八日(火)

今回は一部上場企業の支店長が自ら志願して参加する等、意欲的な人が集まりました。

ビジネス特訓コースと同じ場所で行った事も、ビジネスコースから大きく刺激を受けた研修でした。論争訓練では、一般社員の目線からの意見に思わぬ気付きを得たり、管理者コースに負けない勢いで意見を述べるビジネスコースの訓練生に對して、思わず熱く反論するなど、ビジネスコースとの一体感も生まれた合宿訓練でした。

そのような事も相まって、ビジネスコースは四日目に最終日を迎えました。電話応対で苦勞している訓練生に、管理者コースの人がアドバイスする光景が見られました。見事合格した時は、管理者コースの人に報告に来るなど、強い絆が感じられました。

審査にも妥協せず取り組み、精査審査では今の自分の不甲斐なさや心境と涙を浮かべる訓練生もいました。三十キロ夜間歩行では、隊長が強いリーダーシップを発揮した事、皆が協力し、けがをしない人も皆に迷惑をかけるように、痛みをこらえて歩いた事、チェックポイント探索の際はゲーム性を取り入れて、班員が楽しみながら取り組んだこともあり、何となく二十一年で最速の、出発から六時間三分の歩行で帰って来る事が出来ました。改めてリーダーシップ、フォローアップの重要性について学んでいる。今回は見事全員が規定内で修了し、最高の達成感を得て研修会場を後にしました。規定内で修了した事を過信する事無く、是非とも自信にして職務に当たって欲しいと思えます。今後の活躍を担う講師一同心より祈念します。

参加者の声

自ら志願したものの、想像していた以上の厳しさでした。六日間という期間の長さも初めの二二日は非常に苦痛でした。それでも乗り越えられたのは、講師の方々の声掛けと共に参加したメンバーのおかげです。本当にありがとうございました。

今回の合宿に参加して九名の様々な年齢・職種・性格の方々と出会い、人の幅の広さを再認識しました。自分は今まで、なぜこんな事も出来ないのか？と自分目線で社員を見てしまっていたが、それを改める良い機会になりました。自分自身が他社員へ接する時の言葉や表情を変えていけばより良い職場環境になると感じました。この度は本当にありがとうございました。今後とも何卒宜しくお願い致します。

「コンフォートゾーン」
 当社の研修に来る人たちは多くの場合不安な気持ちを抱えながらやってきます。「何をやるのだからか」「何をするのだからか」等の不安を感じながら研修に参加し、研修でも少しづつ訓練やメンターにも慣れ、最後には自信と決意をもつて卒業していきましょ。ではなぜ、多くの人が研修に参加する際に不安を感じているのか。それは慣れ親しんだ環境、コンフォートゾーンから抜け出しているからです。
 コンフォートゾーンとは、日本語だと「安全領域」や「快適領域」と訳されます。つまり、ストレスや恐れ、不安を感じることなく安心して過ごせる環境のことを言うのです。そしてその外側を「ラーニングゾーン」とも外側に「パニックゾーン」があります。
 ラーニングゾーンはコンフォートゾーンから一歩外に出た状態です。人は適度なストレスを感じている方が、いい状態です。もしも作業効率が上がらなくなると、ストレスを感じなくなるとしてきてコンフォートゾーンが広がります。この繰り返しが成長するということです。適度な負荷を克服していくことが成長に繋がります。

しかし、ストレスを克服し、ストレスをパニックゾーンに入ってしまう、逆にパニックゾーンが落ちてしまいうまくありません。何か良い塩梅があります。それは実際にラーニングゾーンへ向かう、コンフォートゾーンに変えていくにはどのようにすればよいのでしょうか。それは「自己肯定感」と「自己効力感」を上げることで、どちらも一朝一夕にはいきませんが、「自己肯定感」を上げる為には、周りの物を肯定してみる、人に對して「ああいう人がいい」とか「ああいう人が悪い」とか、嫌いな人がいてもいいかもしれない、と考えることです。自分の事も許せるようになっていきます。そして「自己効力感」を上げるには小さなことでもチャレンジ項目を作り達成していくことです。例えば、今日は早起きできた、読書をした、勉強をした、等、日々の目標を設定してクリアしていく事で自信は繋がります。
 人間成長するにはコツコツとした日々の努力が必要ですので、普段の仕事がうまくいって一度立ち止まった時こそ一度立ち返り、新たな挑戦が無いと考えていくとより成長していくでしょう。

今回は、管理者の考えを学びたいというパート社員から、法人の代表まで、幅広い階層の管理者が集まりました。最初は皆研修に對してはあまり意欲的では無かったようでしたが、重苦しい雰囲気もありません。歌謡指導の際には、思わず逃げ出したという人もいました。一度切り替えて前向きに訓練に臨む人が出てくると、その雰囲気は徐々に感化され、皆が積極的且つ真剣に取り組みました。カウンセリングの訓練では、それぞれの訓練生が腹を割ってお互いの問題点や悩みをさらけ出し、カウンセラー役の訓練生はそれに対して真剣にアドバイスしていました。

研修の様子
 研修では、思わず涙を流す訓練生も入りました。また連日報告書を作成した後も、日報を書いた後、日頃言えないような悩みをお互い相談したりと、訓練以外でも絆を深めました。三日目夜の懇親会では、お酒も進んでさくばらんに語り合うなど、初日の後ろ向きな考えが嘘のように盛り上がりました。最終日の動機付けの訓練では、訓練で気付いたお互いの良いところを言い合いました。四日間の訓練での思い出が走馬燈のように蘇ってきたのか、涙をする訓練生もあり、それをこまますようにわきまおどけるなど、ほほえましい場面も見られました。
 それぞれの訓練生がベストを尽くして研修に臨み、最後は大きな感動と気付き、素晴らしい経験と仲間を得て研修会場を後にしました。学んだ事を実践し、管理者としての職務を全うして欲しいと思います。

秋の訪れを感じる九月、北海道、山形、宮城から八名の訓練生が蔵王へ集まりました。厳しい訓練を行いました。今回は十九歳から、上は四十四歳と年齢が幅広いこともあり、非常に個性的なメンバーが揃いました。初日からとにかく大きな声だけが出そうと気を吐いている人や、人前で発表するのが極端に苦手な人が真っ白になってしまったり人等様々でした。その為、序盤は気の合う一部の訓練生とノミ(飲み) ユニバーションをとる傾向が強く、食事中には同じ人とばかり話すがままありました。
 ビジネス十箇条の練習でも、いつも同じ人ばかり練習をしており、その中である訓練生が孤立していました。その訓練生自身も周りを遠ざけて一人で練習していたこともあり、結果として点数が伸びず二日目、三日目ともに0点でした。声をしっかりと出す事、人に聞

いてもらおう事等のアドバイスをしてもらってもその場では「わかりました」というものの全くやりません。それどころか傍から見ていると集中して見えていない様子でした。そこで、全員を集めて孤立している訓練生がいる事、その訓練生は成果がなかなか出なくて悩んでいる事、その状況に對して見て見ぬふりをしているのかという事を指摘しました。そのうえで本人にも取り組みが甘い事を伝えると今までであった溝を飛び越えて練習し、点数を伸ばしていきました。
 残念ながら孤立していた訓練生は最後にたった一人だけ残りましたが、その胸には他の訓練生の想いを抱いて訓練に挑んでいました。今回の訓練生が職場でも自分からコミュニケーションを取り、職場をより活性化させることを期待いたします。

年末は愛を込めてお歳暮を・・・

2018年も残りわずかとなり、年末に向けてお忙しくされている方もいらっしゃると思います。さて、年末と言えば今年もお世話になったあの人へ、感謝の気持ちを込めて「お歳暮ギフト」を贈る季節となりました。今回は昨年ネットで実施された「お歳暮」に関するアンケートを元に、お歳暮に関する情報を紹介していきたいと思ひます。

Q1：誰に贈るのか？

- 1. 自分の両親 … 38.0%
- 2. 義理の両親 … 34.2%
- 3. 親戚 … 22.4%

※兄弟・姉妹、友人、上司、仕事上のお客様、義理の兄弟・姉妹、先生、仲人と続く
 一番多かったのは自分の両親。日頃何かと面倒を掛けている親へ感謝の気持ちを込めて贈る等の声が多いようです。普段感謝の気持ちを伝えたくても、照れ臭くて言えない、タイミングがないという人にとつては、良い機会なのかもしれません。又、義理の両親という答えも多く、ご主人や奥様の両親を大事にしているという気持ちは、夫婦円満の秘訣なのかもしれません。

Q2：1件当たりのギフトの相場は？

- 1. 3千円台 … 46.5%
- 2. 5千円台 … 38.6%
- 3. 4千円台 … 17.1%

安すぎず高すぎず相手に気を遣わせない適正価格と3千円程度となっているようです。単に高ければ喜ばれるというのではなく、受け取る側の気持ちを察して贈ることも大事なようです。

Q3：「贈りたいギフト」と「もらってうれしいギフト」で合致するのは？

- 1. ビール(発泡酒) … 45.8%
- 2. ハム・ソーセージ … 35.0%
- 3. お菓子・デザート … 34.7%

もらってうれしいギフトとして、各種商品券やカタログギフト等も上位に上がりましたが、贈る側としては値段がわからずさまで気持ちがこもらない等の理由から、ギフトには不向きと考える人も少なくないようです。又、自分が贈りたいからとこだわりのものを贈ったとしても、相手が喜ばない場合もあります。例えばお酒を飲まない人に幻の銘酒を贈る等。残念な人にならないために、相手を慮って事前に下調べするという一手間を掛けることが、相手を感じさせ、人間関係を良くするコツなのではないでしょうか。

以上のアンケートを元に、今年のお歳暮ギフトを選んで見てはいかがでしょうか？

十二月の研修のご案内

■営業マン特訓五日間合宿

十二月三日〜七日

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

十二月十日〜十三日

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。カウセンシングやスピーチ、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。

一月の研修のご案内

■ビジネス特訓四日間合宿

一月十六日〜十九日

■管理者特訓六日間合宿

一月二十二日〜二十六日



つらいのは、頑張っているから。

迷っているのは、進もうとしているから

管理者実践四日間合宿
 十月十五日(月)〜十八日(木)

ビジネス特訓四日間合宿
 九月十三日(木)〜十六日(日)