

講師のひとりごと

『〇〇目的』

研修講師を引き受ける際には、必ず研修の目的について考えます。目的があるからこそ、達成するためにどんな内容をどのような手順で行うかが決められます。研修後も内容が効果的だったか、振り返ることが出来ます。研修のみならず、仕事と名のつくものには必ず目的があるわけですが、最近研修を担当していると、参加者の目的に対する意識が薄れてきているように感じます。先日、ある企業で研修を担当した時のことです。参加者に対し

お奨め図書の「一〇一」

『モチベーション革命』 榎ぐために働きたくない世代の解体書 幻冬舎 尾原 和啓著

「なんのために頑張るか」という働くためのモチベーションが、実はある世代を境に大きく変わってきています。出世するため、お金のため、モチベーション、美味しい食事やワインを楽しむために、人生まるまる仕事に捧げる上司を見て、「自分はこうはならない」と思っている。自分はこの世に必要とない」と思っている。一方、なんのために頑張るのか自分でも分からないという若手社員が増えている。戦後無敵のものをいかに埋めるかをモチベーションとしてきた「乾いている世代」、生まれた頃からすて何かもが揃って埋めべき空白がない「乾かない世代」。

「今回の研修の目的はわかりますか？」と質問すると、答えられたのはほとんど全参加者中一名のみ。事前に上司から聞いていないのか尋ねると、ほとんどどの人が聞かされていないと回答(担当者の方に確認したところ口頭でもメールでも伝えているとのことでした)。対象者が若手社員でしたので、プロビデンスマンなら言われたことに従うだけではなく、どのような目的で行うか質問し確認すべきであると感じました。実はこのようなケースは、珍しいことではありません。合宿研修に参加してくる管理者の中にも、「会社から行けと言われたから来ました」という人が時々います。しかし、目的が分からない

いまま研修に参加するのは大変危険です。中には「こんな研修だと聞いていない」と怒り出したり、不満を持ったり、会社に対し不信感を持つ人もいます。つまり、企業側が本人のためと思って派遣しても、目的が伝わっていないければ参加者が誤解してしまう可能性があるということになります。先に書きましたように、指示されたことの目的を確認することは、ビジネスマンにとって基本中の基本ですが、目的に対する意識が低い人に指示を出す際には、目的をきちんと伝える場を設け、相手が理解できるように伝え方をしなければなりません。と思う今日この頃です。

ビジネス教育訓練所(株) 所在地 仙台市青葉区愛子中央3-18-2 TEL 022-392-5511 FAX 022-392-5039 URL http://www.business-k.co.jp

編集後記

二〇一八年は、皆様にとってどのような一年でしたでしょうか。二〇一九年には天皇陛下や平成が終わり、新元号になるなど、大きな出来事が控えています。

本書では「乾かない世代」がいかなるモチベーションで仕事に向かい、人生を生きているのかを明らかにします。又、「乾かない世代」のモチベーションのあり方が、「乾かない世代」をどう掛け算していくことが、組織として大事になっていくのが、マネジメントの観点から論じています。「乾かない世代」の取り扱い説明書としてオスス、マスカビビジネス 早川 勝著

ずにはいられませんが。本書は、かつて「営業の鬼」と謳われた早川勝氏の著書です。世界有数のフィナンシャルグループを母体とする外資系生命保険会社に入社以来、圧倒的なトップクラスの成果を上げ続け、支社長に就任後は、どん底支社を再生させ、一〇〇名中三十五名をMDRT会員を擁する組織を構築、主要項目「十冠王」を獲得し、連続日本一となった功績の持ち主。本書は第一章鬼技術、第二章鬼戦術、第三章鬼習慣、第四章鬼魂と、「営業の鬼」(結果を叩き出す営業マン)になるための考え方が凝縮されています。営業マンのしるしを求めれば、レベルは高く、道よりも険しいですが、スラング地獄から立ち上がれずにいる全ての営業マンに活を入れてくれる心強い一冊です。

真っ直ぐ突き進む亥の如く、厄災や病をも跳ね返し、本年も皆様にとって良い年でありませう。折念申し上げますと、相変わらず当ビジネス教育訓練所にお願ひ申し上げます。

ビジネス教育訓練所株式会社 閃光 編集部

閃光

平成三十一年新年号



「二〇一九年」

今年には天皇陛下の生前退位にとともに、年号が新しく変わる年である。二十一世紀に突入してから早五分の一が経過し、一段と変化のスピードが早まりそうである。アナログの時代をほとんど過ごしたものとっては、スマホをはじめ新しい機器にはなかなかついていけないようになってきた。ITを活用し、ビジネスモデルも多種多様で、これまでの発想になかった経営手法で成功している企業も続々誕生している。反対に一世を風靡した実績ある企業が行き詰まり買収されたり、倒産したりと、新陳代謝が激しくなっている。いくつも出来ない。ダーウィンの進化論で、生き残るものは変化に対応する生物であると学んだが、まさに如実にそのような時代になっていくのである。逆に言えばビジネスチャンスが沢山あり、とても面白い時代になっていくとも言える。常に勉強を怠らなく、情報収集し、創造力と想像力を磨き、柔軟な発想、スピードある行動でビジネスの世界を生き抜く覚悟を持つことである。

私もビジネス教育訓練所も社員の気質の変化、経営環境の変化、教育ニーズの変化に対応し、研修参加者及び派遣企業の満足を得られるよう、研修の内容・スケジュール・講師の指導力及び人間力の向上に最大の努力を続けていく覚悟で今年も臨んでいく所存である。

ビジネス教育訓練所株式会社

代表取締役 三塚 信一

ビジネス特訓四日間合宿

十一月十三日(火)〜十六日(金)

霜が降り肌寒さが身に染みる十一月十三日、北は北海道、南は広島から参加者が集いビジネス特訓四日間合宿が開催されました。今回は金属加工業、医療品関連情報販売業、工具販売、工作機械製造販売、清掃業から参加があり、参加者は二十代前半から四十代と幅広い年齢層でした。研修序盤から、意欲的に取り組む積極的に関わりコミュニケーションを取る訓練生がいて、一方、消極的で食事の時間もほとんど会話をしない訓練生もいました。二日目のビジネス十箇条審査では合格者が出ず、ほとんど点数を獲得できなかった人もいました。講師から指摘され、漸く寸暇を惜しんで練習する状況でした。そして三日目、疲労も溜まり集中力に欠ける訓練生も出てくる中、一人の訓練生が苦

参加者の声

この研修に参加する前私の心は不安でいっぱいでした。研修初日を迎え、研修が始まると、講師の方々が想像以上に大きき、圧倒されたこと何を行うにせよ必ずやり直させられるので、その日の夜は早速帰りたいと思いましたが、何だか今までの自分を否定されているような気持ちになり、沢山の課題と運動を重ね、睡眠時間も少なく、体中が筋肉痛で、途中で逃げたそうともしてました。今までもうして来たからです。ですが「諦めるな、最後までやってみる」と引き留められました。そこに入ってきた同じ訓練生の悲しそうな顔、何かを失うような顔を見た時、これは裏切りだと思ひ、自分だけの問題では無く全員が関係しているのだからできるだけ続けようと思ひました。その結果、一日延長とはなりませんが、自分で最後までやりとげ無事卒業することができました。諦めていたらこの結果は得られませんでした。最後まで私を支えて下さった講師の皆様、訓練生の皆、本当にありがとうございました！

教育コラム

『感情を制する物は 仕事を制す』

最近ツイッターやフェイスブックなどによるSNSで問題発言をし...

管理者実践四日間合宿 十二月十日(月)～十三日(木)

うか。簡潔に紹介していただきます。まず、感情が乱れた場合はロジカルに捉えて二つの問題に分けてみましょ...

今年最後の合宿訓練となった管理者実践四日間合宿でしたが、今回も三...

は得意では無いと述べていました。訓練ではその点がまぎまぎと現れ...

今年最後の営業マン特訓が、仙台の奥座敷である作並の地で行われまし...

るようになりまし。また今回は、真面目で思慮な訓練生が多く、一...

営業マン特訓五日合宿 十二月三日(水)～七日(日)

今年最後の合宿訓練となった管理者実践四日間合宿でしたが、今回も三...

研修の様子



マラソン大会

近年は様々なマラソン大会があり、距離や開催地だけでなく、趣向を凝らして様々な方が楽しめる大会が開催されています。

●東北風土マラソン&フェスティバル2019(登米市) 早速3月に開催される少し変わった大会を紹介いたします。

●柴田さくらマラソン(柴田町) 宮城県の白石川沿いにある桜の名所、一目千本桜を横目に走ることが出来ます。

●仙台国際ハーフマラソン(仙台市) 全国各地から参加者が集まる大人気の大会です。沿道で応援している人の人数も県内トップクラス。

●みちのく湖畔FUNトレイルフェスタ(川崎町) 最後に、普通の道走るのとはつまらないという方には3月開催のこちらがおすすめ。

いかがでしょうか？他にも魅力的な大会が数多くありますので、健康管理の一貫として、是非自分に合った大会に出て汗を流してみようでしょうか。

私自身も以前は大会に出るのに抵抗感がありましたが、実際に出てみるととても楽しく、1人でトレーニングしているよりもモチベーションが上がります。

どれか一つでも興味があれば是非参加してみてください。

二月の研修のご案内

■営業マン特訓五日合宿 二月三日～七日

物が売れない時代だからとてますます売れる営業マンが求められます。売上増地できる営業マンを創るために、営業能力だけをなく、セールスマンシッパや商売とはいかなるものか等、心技体バラシ長く鍛えます。

■管理者実践四日間合宿 二月十八日～二十一日

管理者として日常業務である部下の管め方や叱り方、カウニング・O・Iにおける部下の指導の仕方など、四日間の短い時間ではありますが、密度濃く研修を行って参ります。

三月の研修のご案内

■営業マン実践三日合宿 三月四日～六日

■ビジネス特訓四日間合宿 三月十三日～十六日

■管理者特訓六日間合宿 三月十八日～二十三日



われわれは現在だけを耐え忍べばよい。

過去にも未来にも苦しむ必要はない。

過去はもう存在しないし、未来はまだ存在していないのだから。