

### 講師のひとりごと

「改めて日本語を：」

以前新聞で見かけた記事です。

【ある男性が、老夫婦から娘が四人いると紹介されました。「娘の名前は上から鶴子・幸子・雪子・妙子です」と。その時男性は、この老夫婦は非常に気品があり、知的な方であると一瞬で推察した。】

さて皆さん、この意味が分かるでしょうか。実はこの四姉妹の名前は、谷崎潤一郎の代表作である『細雪』の主人公である四人姉妹の名前です。『細雪』は、数多くの文学賞を獲得し、外国語にも十カ国語以上に翻訳され、あの昭和天皇にも献上されたとの話も残っています。

### お契め図書のコナー

『最高のリーダーは何もしない』

藤沢久美 ダイヤモンド社

リーダーといえば「即断即決・勇猛・大胆」「ついでにきつくなるカリスマ性」「頼りになるボス」というイメージを持つ人も多いでしょう。しかし、現在最前線で活躍しているリーダーは権限を現場に引き渡し、メンバーを支えられ、組織を勝利へと導いているようです。優秀なリーダーほどリーダーらしき仕事を何もしていないと語るの

は、「○○人以上のトップリーダーたちにインタビューをした著者藤沢久美氏。『自分はリーダーには向いていないのでは』という心配自体が、リーダーとしての素質になり得ると語る著者が、本書で紹介するのは「新しい

いリーダーシップのエッセンス」とそれを習得するために必要な六つの発想転換です。「組織やチームが自分の指示通りに動かない」「現場に思いがつかず、自分が動き回らざるを得ない」「リーダーになるつもりなんだけどなかつた」というリーダーの悩みを乗り越えるヒントがここにあります。

『人生は、運よりも実力よりも「動違 いさせる力」で決まっている』

ふるむた ダイヤモンド社

一九七四年、カナダで選挙があった。その選挙を調査したところ、イケマンの政治家は、そうでない政治家の二、五倍もの票を獲得していた。「イケマンだから投票した」のは全体の十四パーセント、残りは「人柄が信頼できるか

です。本は色々な表現の仕方を私たちに教えてくれます。例えば英語で言う「サセット」も、日本語では、「日が暮れる」とも言うし、陽が沈むとも言うし、暮れなずむとも言います。同じ言葉でも、これだけ表現の違いがあるということは、それだけ日本語が繊細であり、同時に日本人が繊細なのだからでしょう。適切な日本語での表現は、その人を知的に見せ、またその人の気持ちや正しく伝えます。しかし研修で指導しているとき、言葉が少なく、表現力が乏しく感じます。良い言葉があるのに、それを適切に使えない事は勿体ないです。皆さんこれを機会に、本をもっと読み、日本語を大事にしてみませんか。

### 編集後記

春の足音が聞こえてきそうな今日の頃、いよいよ新生活をスタートさせる方も多いのではないのでしょうか。二〇一九年は、法律の改正や新制度施行、働き方改革関連法や消費税法改正、相続税法改正など大きな制度改正が予定されている変化の年と言えます。身近なものは「有給休暇取得の義務化」があります。具体的には、二〇一九年四月からすべての企業において年十以上の有給が付与される労働者に対して、年五人以上有給休暇を取得させることの義務化ということで、対象の範囲もパート社員まで幅広く、多くの方が実際に取得するようになりま

ビジネス教育訓練所株式会社  
閃光編集部 スタッフ一同

# 閃光

平成三十一年 弥生号



Business

### 「事業継承」

三十六歳で研修事業を起業し、今年で三十三年になる。企業の寿命が三十年と言われるが、あつという間に歳月が流れた感がある。ここ数年は社員の成長にエネルギーを投入し、事業継承を念頭に仕事に取り組んできた。六十五歳には社長を交代し経営を見守る立場を考えていたが、なかなか決断できず今年古希を迎えることになった。まだまだ心配な点があるが、いつまでも決断しなければ事業の継承はできないと思いつ、今年も平成天皇が退位することもあるので、三月一日から現常務を社長に昇格させ、会長に退くことに正式に決定したのである。新社長以下全社員自分たちが会社を引き継ぎ、さらに発展させようという気構えは充分感じる。あとは思い切った任せ、彼らがのびのびと仕事に取り組み、自己の成長、会社の成長をあたたく見守るつもりである。どの世界でも、世代交代はあるので、いよいよ当社も新しく生まれ変わる時がきた。創業以来、全身全霊で事業に打ち込み、多くのお客様に支えられ今日までやってこられ、第一線から離れることに寂しさもあるが、これまで育ててきた社員の成長を楽しみに、できる限りサポートに徹していく覚悟である。

ビジネス教育訓練所株式会社

代表取締役 三塚 信一

### 管理者特訓六日間合宿

一月二十一日(月)〜二十六日(土)

### 参加者の声

合宿訓練に参加して、

厳寒の最中、今年最初の管理者特訓が行われました。下は二十代後半から上は四十代後半まで幅広い年代が集まりました。役職も一般社員から執行役員まで集い、非常にバラエティに富んだメンバーでした。

今回特訓すべき事は、何と言ってもチームワークが良かつた事です。最初はよそよそしかった訓練生達でしたが、日毎互いが助け合う姿が何度も見られました。なかなか管理者十箇条を覚えられぬ訓練生に、早め合格した訓練生がきっかけで教えたり、審査を終えた訓練生は、次の訓練生に交代する際に必ず激励の言葉を贈るなど、支え合いながら一つずつ訓練を乗り越えていきました。特に四日目に終わった夜間歩行訓練では、到着が午後九時三十分、

到着は遅く、今年最初の管理者特訓が行われました。下は二十代後半から上は四十代後半まで幅広い年代が集まりました。役職も一般社員から執行役員まで集い、非常にバラエティに富んだメンバーでした。

審査では思う様に行かない事が多く、今回は規定内修了は一人のみという状況でした。それも一般社員の訓練生で、役職者は自分の至らなさを猛烈に反省していました。延長になってからも思う様に点数が伸びず諦めかけた人もおりましたが、今一度自分たちで再度気合を入れ直し、一人、また一人と修了していき

ました。延長二日目はたった一人の修了式でしたが、やり切ったという達成感を持って研修会場を去って行きました。そして、皆に修了したことを連絡すると、我が事の様に喜んでくれたようでした。それぞれの場所でも光り輝いて活躍してくれる事を祈念します。

気が付いたことは「自分の未熟さ」と「考えることの大切さ」です。今までの自分がどれだけ未熟か痛感し、考えることで本質が見えてくるのだと感じました。先生方、本当にありがとうございました。



『勝者のメンタリティ』  
営業の研修を行っていると、人それぞれの営業スタイルや殺し文句がある。指導する立場ならなるほどと思われ、ところがあります。むしろ、当社の営業マン特訓においては講師が出来るものと卒業できない為、皆必死に向かっています。

一方、売れない営業マンには商品説明が弱い、質問が出来ない、笑顔が無い等、理由を挙げればきりがありませんが、売れない営業マン全員に共通していることがあります。それはズバリ、本気で売ろうとしていないという。何が何でも売るという気持ちがないがため、お客様に迫れなかったり、ありきたりなトークを使いまわして結果として売れないのです。言い方を換えれば、売れるまで行動していかないと言えます。

の頃はとにかく元気だけはあったのに...」経験者も種々な...と思ってしまう。しかしながら、興味のあるイベントの見学を勧められた為、一応行くことにしましたが、いざ到着してみると「お待ちしております」と言っていたのは彼はあんなに会場の外へ出てしまっていたそうです。すぐに戻ってきたが、私は心の中で「これでは売れないだろう」と思いました。

実際に営業はどうなのか尋ねてみたところ、案の定苦戦しており、もうどうしたら良いかわからないとのこと。更に聞けば営業の研修も満足に受けたことが無く、見よう見まねでやってきたそうです。セールスマインドは何よりも大切なものでありますが、知識やテクニックといった武器がなければ裸で戦場に向かうようなものです。自信を持ってお客様に売り込むためにも、しっかりとした教育が必要であることを見事に認識させられる出来事でした。スキル、メンタル共に良く見て指導していきたいものです。



研修の様子

今回は一人を除いて営業未経験者という中で行われました。一月以上に寒く、乾布摩擦も山から吹くような吹雪下るしの風が強く中で行われ、いつも以上に気合の入った「一、二」の掛け声がこだましました。

基本的な所から出来ていない状況で、まさに一からの社会人再教育の様相でした。普段は営業部隊に任せられている幹部陣も、如何に営業が大変な事をやっているのかを痛切に感じたようでした。また、営業は下手に出して仕事をもらってもだとして誤解していた人も多く、営業マンの役割や尊さ、仕事のやりがいについても話しました。そうすると、「営業に対する見方が変わった」と前向きな言葉が聞かれるようになりました。

雪が降り積もる一月の作並へ、北は北海道、南は福岡、日本全国から訓練生が集まり、厳しい研修でのびのびと過ごしました。訓練生も心不安定な状態で、思うようにいかない審査状況等を考えました。泣き出してしまいました。夕方から夜にかけて泣き続けていたこともあり、この様子では最終日、自分の殻を破り卒業出来るだろうかという不安がよぎりました。

しかし、周りの訓練生からの助けもあり、最終日は涙を流しながらも自分と向き合い、見事に卒業することが出来ました。厳しい訓練を課す講師も、訓練を通して殻を破った人の力にはいつも驚かされます。そして、その都度人はもっとやれるんだという気持ちにさせられます。今回の参加者が職場に戻り、会社やお客様に対してくれることを期待しております。

### 宴会シーンにおけるマナー



春は別れと出会いの季節とも言われますが、これから歓送迎会のシーズンに突入します。歓送迎会は送られる人、迎えられる人が主役、幹事は主役が喜ぶような店を予約したり、席順を考えたり、サプライズ企画を考えたりと手を尽くされることでしょう。他の参加者もそのような気持ちで参加してくれば良いのですが、お酒が入ると悪ノリしたり、羽目を外したり、くだを巻いたり、中には一人の世界に入ってしまう人もいます。さて、今回は飲み会で嫌われる行動についていくつか取り上げて行きたいと思います。

- (1) アルコールハラスメント  
飲めない人に無理矢理飲ませる。コールをする。「飲みが足りないんじゃない」と煽る。
- (2) タバコ  
何の断りもなく吸い始める。タバコを吸いに行き行って戻ってこない。
- (3) スマートフォン  
飲み会なのにずっとスマートフォンをいじっている。
- (4) 語り  
会社の愚痴を言う。説教する。武勇伝や自慢話をする。下ネタを言う。
- (5) 食べ物  
唐揚げにレモンをかける。焼き鳥を串から外す。サラダを取り分ける。
- (6) その他  
会費制なのに飲み放題に無いメニューを勝手に頼む。上司にお酒をつがない。

最近若い方のお酒離れや、年代ごとの価値観の違いもあり、飲みニケーションの回数が減ったと言われています。そのため歓送迎会のように皆が集まる機会は貴重と言えるでしょう。飲み会の席では仕事の話だけでなく、プライベートな話や、普段話さない人と話したりするのも楽しいものです。「酒は呑んでも呑まれるな」これだけ守って素敵な時間をお過ごしください。

近年新入社員の定着率は下がっており、年々深刻化しています。せっかく採用通知をもらっても、各業種により異なりますが、大卒新入社員の内採用後三年以内に退職する確率は三十%以上とかなり深刻です。これでは企業側も人材育成をしようとしてしまうケースもあるのではないのでしょうか。しかし、教育とは

本来、その人が好むものだけを与えるのではなく、嫌いなものでもその人の為になるのである。研修も、新入社員の方々が様々な壁にあたった時に逃げ出さずに立ち向かっていけるよう、新社会人としての心構えを作ります。鉄は熱いうちに打たなければなりません。

学生気分を払拭し、ビジネスマナーや挨拶、積極的に取り組むことの大切さを学びます。各項目に審査が設けられており、全て合格しない限り延長してしまいう制度の中で、若い方の可能性を最大限引き出し、積極的に行動する行動パターンを習慣化します。毎回大好評を得ている新入社員研修、今年も四月のみの開催になりますので、お早めにお申し込みされることをお勧めいたします。

■新入社員教育四日間合宿  
四月八日〜十一日

■管理者実務四日間合宿  
四月十五日〜十八日



人の意見で  
自分の本当の心の声を消してはならない。  
自分の直感を信じる勇気を持ちなさい。

- スティーブ・ジョブズ -