



秋の味覚に舌鼓！

食欲の秋は食べ過ぎにご用心

秋の味覚と言えば、葡萄、梨、柿、秋刀魚、松茸、さつまいも、レンコン、カボチャ等沢山挙げられます。ビールのCMを見たりすると、秋の食材で一杯といきたくなります。しかし「食欲の秋」だからといって食べすぎると太ったり、体調を崩してしまうこともあります。それではなぜ、秋は食欲が増すのでしょうか。その理由について解説します。

■食欲が増す理由3つ

①セロトニンが減るから

「幸せホルモン」と呼ばれるセロトニンは、満腹感を与えて食欲を抑える働きがあります。しかし、秋になると日照時間が減り、セロトニンの分泌が減るため食欲が増えると言われています。

②気温が低下するから

人は寒いところにいると、脂肪を燃焼して体温を保持しようとします。基礎代謝が上がればエネルギーを消費してしまうため、失った分を補おうと食欲が増します。

③夏バテが解消されるから

夏バテで減少していた食欲が、秋になり過ごしやすい気温に落ち着くことで回復するからです。もちろん、単純に秋の食材が美味しいというものもあります。新米が収穫される時期でもありますので、新米なら何を食べても美味しいという人もいます。

それでは、「食欲の秋」からは逃れられないのかということですが、もちろん対策はあります。

■食欲を抑える対策3つ

①噛む回数を増やす

食べ過ぎを抑えるためには早食いを防ぎます。早食いを防ぐためにはひと口で30回噛みます。よく噛んで食べると食欲を抑える「ヒスタミン」が活性化し、食べ過ぎを抑制出来ます。

②白湯を飲む

沸騰したお湯を50度前後まで冷まして飲むと、体を温め血のめぐりが良くなり、代謝アップ効果が見込めます。

③低カロリーのものをとる

我慢できない時は、低カロリーの春雨スープや味噌汁を飲むことです。野菜を入れると腹持ちがよくおすすめです。

美味しいものを美味しく食べるには健康が欠かせません。くれぐれも食べ過ぎには注意し、美味しい秋を堪能しましょう。



オススメ図書コーナー

『働き方の哲学』

著 村上 昇

「最近の若手社員は社会人としての考え方がなっていない」「自分の経験則で若手社員に話しても理解されない」等と思ったことはありませんか。時代の変化や価値観の多様化が進むにつれ、「働き方」に対する考え方も大分変わってきました。本書は「働くこと」をテーマに、より良い仕事人生を送るためのヒントが記されています。キャリアやモチベーション、メンタルヘルス等の項目に分かれており、関連する理論についても図やイラストを使い分かりやすく解説しています。読み物としてだけでなく、若手社員に「仕事とは何か」を伝えるためのネタも満載ですので、社内勉強会等で利用してみてはいかがでしょうか。



社員教育・管理者教育の事なら

ビジネス教育訓練所株式会社

所在地：仙台市青葉区愛子中央3-16-2

電話：022-392-5511

E-mail：kensyu@business-k.co.jp



研修プログラム紹介コーナー

「30キロ夜間歩行訓練」

今回は管理者特訓6日間合宿のメインプログラムの1つである30キロ夜間歩行訓練について紹介します。リーダーシップやフォロワーシップを強化する目的で行われるこの訓練は、訓練生で小隊を作り、与えられた地図を元にチェックポイントを探して戻ってくるというものです。観察力、判断力、チームワークが問われる訓練で、順調に進めば21時にゴールする隊もありますが、ペース配分を間違えたり、チェックポイントを

見逃したりすると日を跨ぐこともあります。体力があり順調に進んでいるうちは気持ちも前向きですが、疲労が蓄積し、チェックポイントが見つからないと、焦りや不安から感情的になったり、ネガティブな気持ちが訓練生の心を支配していきま。人は困難に直面した時こそ、本性が浮き彫りになります。感情をコントロールしながら、如何にチームを牽引しゴールに導くか、管理者としての器が問われる訓練です。

※管理者特訓のプログラムです。

■編集後記／ビジネス教育訓練所も35周年目を迎えることとなりました。これまでお付き合いいただきました皆様には本当に感謝申し上げます。今後とも宜しくお願いします。「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たちの生業である」これは弊社の社是であり、創業者三塚信二の想いが込められています。今後も人の成長に関われることに感謝し仕事に励んでまいります。（吉田）

閃光

発行元

ビジネス教育訓練所株式会社

令和三年 長月号



お陰様でビジネス教育訓練所は三十五周年を迎えました！

「夏の甲子園」

毎年この時期は、高校野球を見るのを楽しみにしています。昨年は中止になった全国高校野球ですが、今年は開催されるということで、地元の高校を応援しつつ見守っていました。

一試合目で勝利し、これからだという時に、部員一名がコロナ陽性、四人が濃厚接触者とのことで、辞退を申し出ました。速報を見て正直驚きました。大会のガイドラインによると、「集団感染ではなく個別の事案と判断した場合は、試合開始時刻二時間前までは選手の入替え可能」つまり試合続行可能ということです。

気になって、もう少し調べてみると学校側は、陽性になった一名が特定されるのを防ぐためプライバシー保護の観点から個人の特定を避ける指導を貰ったとのことでした。この大会に全てをかけて取り組んできた球児たちにとっては無念だったと思いますし、陽性になってしまった本人も辛いと思います。自分を責めないだろうかと心配だったのですが、「感染した選手をみんなで見守り、受け入れていきたい」という野球部主将のコメントを見る限り、当事者である選手達もこの判断を受け入れようとしているのだと感じました。辞退するという学校の判断について賛否両論あるようですが、間違いなく学校側も苦渋の決断だったと思います。

このコロナ禍においては情報が少なく不確かな中、判断せざるを得ず困難を極めます。しかし、何を優先すべきかさえ間違えなければ、乗り越えられると確信した出来事でした。選手達には胸を張って欲しいと思います。異例づくしの今年の全国高校野球ですが、決勝は初の兄弟校対決で、智弁和歌山が優勝しました。来年はコロナの影響がなく、球児たちが安心して思い切りプレーできることを心より祈っております。

ビジネス教育訓練所株式会社
代表取締役 高谷 愛美

日々是精進

講師の独り言

「スポーツの秋」

暦の上では秋となりました。いよいよスポーツの秋です。

秋はマラソン大会が各所で開催されますが、私は一時期マラソンにはまり、多い時で月に2回、年間で10回ものマラソン大会に観光も兼ねて参加していました。ここ数年は年に1回のペースで大会に参加していましたが、昨年は新型コロナウイルスの影響で、多くのマラソン大会が中止となり出場を断念しました。

今年は、各地で少しずつ大会開催の動きが見られ、開催場所の県民のみ参加可能な大会や、開催日2週間前から体調チェック表を記入した上で参加する大会等も出て

きました。そのため私も体調管理の一環として大会に参加する事を決めました。

いつもは10キロの部にエントリーしていますが、今年は10キロの大会が少なく、大会の日程と仕事の都合が合わなかったため、思い切ってハーフマラソンにエントリーしました。

いざ、練習で走ってみると、コロナ禍で運動不足になっていたこともあり、予想以上に早く息が切れ、明らかに体力が落ちていると感じました。果たして完走できるかと思うほどでした。

それでも体は正直で、運動し続けると少しずつ息切れもしなくな

り、体も走る事に慣れてきたように感じます。狙うは5年前に走った時の自己最高記録越えですが、そのためにもコツコツ努力する事が必要だと感じています。

コロナ禍で遠出も出来ず、どうしても引きこもりがちになりますが、適度な運動はストレス解消にもつながります。皆さんもスポーツの秋をきっかけに運動を行い、心身共に健康に過ごしましょう。



講師
佐藤 晃樹



新人・一般社員のためのビジネス基礎教育 ビジネス基礎コースDVD紹介！

YouTube



サンプル動画

社会人の心構えやビジネスマナー、ビジネススキルについて解説。短時間でビジネスの基本を理解するのに最適です。新人や若手社員だけでなく、中堅社員やベテラン社員のマナーアップにもお使いいただけますので、是非お役立てください。

vol.1 新入社員は基本を身につけ大きく成長せよ



■収録内容 (29分)

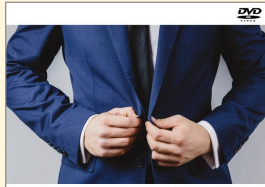
- 学校と会社の違い
 - ・誰のために働くのか
 - ・何で評価されるのか
 - ・上司との付き合い方
- 新人に心掛けてほしい4項目
 - ・ビジネスマナーを身につける
 - ・早く仕事を覚える
 - ・ルールを守る
 - ・自分の仕事に責任を持つ

代表取締役 高谷 愛美

2019年、創業33年目に社長就任。創業者の意志を引き継ぎ、サービスの拡充、新カリキュラムの開発等、日々挑戦し続けている。私たちには夢があります。研修を通して人を育てることで企業を伸ばし、日本を更に元気にしていきたい。そして、教育の素晴らしさを世界に広げていきたい。今後、弊社の新しい挑戦と成長には是非ご期待ください。



vol.2 礼儀・ビジネスマナー



■収録内容 (56分)

- 礼儀とは人間関係の基本
- 第一印象の重要性
- ビジネスマナーの5原則
 - ・オシャレと身だしなみの違い
 - ・人を不快にする態度とは
 - ・適切な言葉遣い
 - ・好感の持たれる返事と挨拶
- 名刺交換の仕方
- 紹介の仕方

講師 吉田 習二

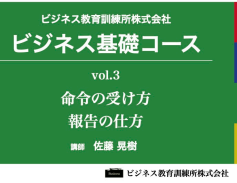
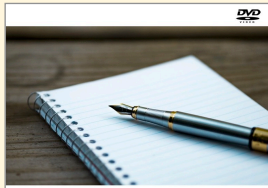
教育出版会社の営業、教育機関で講師の経験を経て入社。講師歴は通算で13年。企業の要望に合わせた出張研修を中心に行う。ソフトな語り口と豊かな表情で、緩急のある指導を行う。好きな言葉は「人間は一生のうちに逢うべき人には必ず逢える。しかも、一瞬早すぎず、一瞬遅すぎない時に」。出会いは運命です。



vol.3 命令の受け方・報告の仕方

■収録内容 (28分)

- 命令の受け方
 - ・命令を受ける際の流れ
 - ・上司は命令を省略する？！
 - ・5W2Hと復唱でミスをなくす
 - ・命令の原則と例外への対処
- 報告の仕方
 - ・報告はスピードと正確さが命
 - ・報告の種類と手段
 - ・結論・経過・所感の順で報告



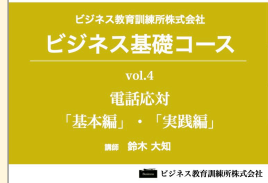
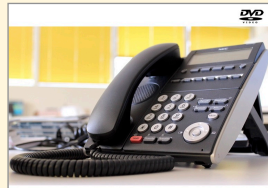
講師 佐藤 晃樹

講師歴16年。合宿訓練講師としてこれまで5千名以上の訓練生の指導を行う。そこで培われた観察力と指導力を武器に、企業研修では管理者を中心に幅広い階層の研修を担当。参加者の潜在能力を引き出すためには研修内容も大胆にアレンジする。お客様から「あなたがいて良かった」と言われることが1番の喜びです。

vol.4 電話対応「基本編」「実践編」

■収録内容 (32分)

- 電話対応「基本編」
 - ・電話は会社の見えない窓口
 - ・声のトーンで印象が変わる
 - ・表情は見えなくても分かる
 - ・保留ボタンを押さない残念な人
- 電話対応「実践編」
 - ・名指し人が不在の時の電話対応
 - ・間違いだらけの電話対応
 - ・適切な電話対応の仕方



講師 鈴木 大知

講師歴10年。講師・営業として着実に経験を積み、研修を通じて企業と社員のパイプ役となる。物怖じしない性格と鋭い観察眼で、踏み込んだ指導を行う。人情家で面倒見が良く、寄り添いながらも厳しく迫る妥協のない指導を行う。好きな言葉は「出来るか出来ないかではなく、やるかやらないか」。行動無くて成功無し。

■今後の研修日程 ※参加希望の場合は事前にお問合せください。

- ビジネス特訓4日間合宿… 9月13日(月)～16日(木) ※延長あり
- 営業マン特訓5日間合宿… 10月 3日(日)～ 7日(木) ※延長あり
- ビジネス特訓4日間合宿… 11月 3日(水)～ 6日(土) ※延長あり
- 管理者特訓6日間合宿 … 11月 3日(水)～ 8日(月) ※延長あり
- 管理者実践4日間合宿 … 12月14日(火)～17日(金) ※延長なし

ビジネス基礎コースDVD
全4巻 77,000円(税込)
【購入特典】
理解が深まる理解度テスト進呈！

大きな問題が無いのが問題？ コロナは組織も蝕む？ 今、求められる管理者のあり方



昨年から世間を騒がせている新型コロナウイルスの影響で、感染拡大防止の観点からさまざまなところで組織活動が制限されています。会議の中止、オンライン化、食事会や飲み会の禁止、テレワーク等が挙げられますが、三密の回避や仕事の効率化につながったという声がある一方、上司・部下の接点が減り、コミュニケーション不足を懸念する声も聞かれます。

コロナ以降、一般職や次世代リダー(係長・主任クラス)研修で参加者に話を聞いてみると、「日常業務を行う上で大きな問題は発生していない」としながらも、「上司と話す機会が減り考えを共有できていない」「上司に言いたいことや聞きたいことがあっても些細なことはそのままにしている」という声が聞かれます。又、次世代リダー研修の参加者に上司の補佐を積極的にこなしているか質問すると「報告、連絡、相談及び、仕事に関わる情報提供は行っている」という声が聞かれる一方、「上司の補佐とは具体的に何をすれば良いか分からない。何かしてほし」と言われたことがない」という意見も聞かれました。コロナ禍において、以前のよう

◎部下が上司に求めること

- ・ビジョンを示してほしい
- ・指示は具体的に出してほしい
- ・責任は俺が取ると言ってほしい
- ・自分に厳しくあってほしい
- ・公平にしてほしい(接し方)
- ・上に強い人であってほしい
- ・労ってほしい 他

なコミュニケーションをとることが難しくなりましたが、上司と部下の関わりが減ることにより、意思の伝達が図れなくなるだけでなく、上司の考えや判断基準を学ぶ機会も無くなり、部下の成長にも影響が出ているようです。

■部下が上司に求めること

一般職対象の研修で「上司に求める事は何か」というアンケートを実施してみると「ビジョンを示してほしい」「指示を具体的に出してほしい」という回答が多数上がります。コロナ禍で先が見えない状況ということもあります。上司に求められていることは、今後組織がどのような方向に向かうのか、何をすれば良いのかを示すことだと言えます。もちろん部下のレベルによってどこまで伝えるか、何を伝えるかは変わりますが、上司の立場である管理

者が組織の状況を把握し、仕事を進める上で、問題があれば改善し、不足している部分は強化しながらより良い成果を上げる役割を担っています。そして、その役割を果たすためには部下とのコミュニケーションを円滑にしていけることが重要です。

■部下との連携

それではどのようにして、組織内のコミュニケーションを円滑にするかということですが、管理者が単独で考えるよりも、部下を巻き込んでいくと、部下の成長にもつながり、職場に合ったアイデアが出てきます。そのため右腕となる部下や、信頼出来る部下を巻き込んでいきましょう。

①部下の時間を確保

部下に対し組織内のコミュニケーションを円滑にするための施策を考えたいので時間を作って欲しいと伝える。

②考えを伝える

コミュニケーション不足の現状、それによるマイナス面を伝え、二人で原因を分析する。その後、対策を考え翌日から実践するよう指示する。

③定期的に報告させる

対策が効いているか否かを報告させ、効果が出ていない場合は再度打合せを行い対策を考える。

④部下に関心を持つ

報告がない部下には管理者から声を掛け関心を示しながら状況確認。他の部下にも対策の効果が出ているか確認や、アンケートの実施。さらに良くするためにPDCAサイクルを回す。

■管理者が学べば組織が変わる

コロナ禍においては、上司・部下のコミュニケーションが不足しがちですが、上司からの発信が少ない、或いは放任状態では、部下が戸惑い、不安になり、勝手に判断してしまふこともあります。それは自身のマネジメントを困難にさせることにもつながります。特に新任管理者の場合は、意識が一般社員の延長にならないよう、早い段階で教育し管理者としてのものの見方・考え方を身につけさせることが重要です。

先日、弊社の管理者実践合宿に参加された新任管理者から「部下の褒め方、叱り方、部下育成計画書を作成した時は、部下に問題があったのではなく、私に問題があったと反省しました」という感想文が届きました。合宿研修は知識だけでなく普段の自分を振り返る時間にもなります。管理者教育でお悩みの方は、是非当社にご相談ください。