

閃光

発行元

ビジネス教育訓練所株式会社

令和五年 夏号 (年四回発行)

Business

「不正と倫理観」

世間を騒がせている大手中古車販売会社の不正について、次から次へと問題が明るみに出てくる状況に目が離せません。まだ全ての事実が明らかになつたわけではありませんが、今言えるのは、売上至上主義だけが問題ではなさそうだといいことです。創業者の前社長、息子の副社長が経営の中心を担い、その体制内でパワハラ、保険金の水増し請求、施設外近隣の街路樹が枯らされる、抜かれる等の街路樹問題が発生していたと。そして、謝罪会見ではそれらについて前社長は「知らなかった」と発言していました。

出店を急いだこと、それにより上層部からの利益追求が過剰になり、降格や昇格も頻繁に行われる、いわゆる恐怖政治のような体制で、社員による不正や、上層部に認められるための行動が段々麻痺してきたと。今後、法的に色々と追求されていくのだと思いますが、この件で得をする人は誰もいません。顧客は信頼を裏切られ、誠実に働いている社員の方もいらしたと思いますが、世間からの見る目は厳しくなり、不正を実行していた社員の方やそれを知った役員等は一生後悔が残るでしょう。

「会社は社会の公器」です。永年企業を存続させるためには利益の追求をしなければいけません、行き過ぎた利益の追求はどこかに歪みが生じます。ドラッカーは企業の第一目的は『顧客を創造すること』だと言っています。顧客が何を求めているかを常に察知し、企業自らが市場を創造し、未来を創り出していく。今回の件は、結果として顧客を裏切ることになってしまいました。今後、同業他社にも影響が及ばないかと心配しています。

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

講師 吉田 習二



「意識が変われば行動が変わる 行動が変われば〇〇も変わる」

弊社の合宿研修や一部の出張研修では、研修での学びを活かしてもらうために、目標を作成し取り組んでもらうことにしています。しかし、目標は立てたものの忘れてしまう人も多いため、少し前から3ヶ月分の日付を入れたシートを作り、毎日チェックしてもらうようにしています。

同じ参加者に対し複数回行うシリーズ研修の場合、自分が立てた目標への取り組みを、次の研修時に報告してもらうことがあります。その時に継続的に取り組んだ人とそうでなかった人ではある部分に大きな違いが見られます。それは「表情」です。継続的に取り組んだ人は明るい表情で結果報告も鮮明で独自の気づき

があります。一方、取り組まなかった人は、表情が暗く、結果報告は曖昧でぼやけたものになります。一度暗い表情で「目標をやってきた」と報告した人がいたため、「やってきたように思えないのですが…」と言うと「バレましたか」と認めた人もいました。

「たかが研修の課題」と思っている人もいるようですが、意識して取り組んだ人と取り組まなかった人の差は思っている以上に大きいと思います。

ある企業で新任管理者対象のシリーズ研修を行った時の話です。1回目の研修後宿題を出しましたが、2回目の研修時に様々な理由をつけて9割がやってこないということがありました。そのため、私は何のための研修

なのか、やらなければ誰のためにもならない、自分のためにも必ずやるよう話しました。そうして迎えた3回目、全員が宿題をやってきました。皆表情は明るく、結果報告ではそれぞれの気づきや課題を語っていました。真面目に取り組めば自分の中で変化を感じたり、周りの反応が変わったりします。他の参加者も真剣に耳を傾け同調したり、新たな気づきも得られ互いに良い刺激があったようです。

意識が変われば行動が変わりますが、行動が変われば自分の表情や雰囲気も変わり、周りの反応も変わることを理解して、日々の目標に取り組んでほしいと思います。



私たちのSDGs『リーダーを目指す人を増やそう！プロジェクト』

次世代リーダーへの道



部下をがっかりさせることは絶対に言うもんか！



株式会社エコテック
専務取締役 今 雅教 様

株式会社エコテックは、北海道札幌市に本社を構え、1979年設立以来、一般戸建住宅や低階層アパート等を中心とした電気工事や暖房工事、換気空調設備の設計・施工を行なっています。今回は専務取締役の今雅教様のインタビューです。専門学校卒業後入社、現場で施工管理を学び、苫小牧営業所の所長に就任。実力・実績を評価され、本社の改革に尽力。採用・人材育成に力を入れ業績も右肩上がり。現在は専務取締役として活躍されています。

入社して数年は言われたことしかできないし、それ以上やろうともしませんでした。入社3年目に、ついていた先輩から「AとBの違う先輩のところへ異動してもらいたい。どっちがいい？」と言われ、選んだことがターニングポイントでした。それまでは受け身で「何かしますか？」と言ってただけでしたが、それだと全く帰れないんです。先輩に「何時に帰れるんですか？」と聞くと「わからない。終わったら帰れる」と言われ、待っていても帰れないとわかった時、初めて「これやっていいですか」「これやりますか」と自分から動き始めました。気づいた時には社内で一番仕事をさばっていたと思います。

仕事は好きではありませんでしたが、仕事が辛くて辞めようと思ったことは1回もなかったです。僕が辞めようと思ったのは20代で2～3回、全て上司の何気ない言動です。上司の一言に頭に来て、そのまま帰ったこともありました。尖ってましたね。だから僕は自分が上司になる時に、下にがっかりさせるような心無いことは絶対に言うもんかって思ったんです。
※続きは動画で…

■インタビューはQRコードから

■動画 (14:43)

・部下の将来を部下以上に…

・リーダーは職業だ

<https://youtu.be/87Uw6LN6Bm>



📖 オススメ図書コーナー

『なぜ、あなたの仕事は終わらないのか』

著 中島 聡

同じ時間で仕事をしているはずなのに、なぜあの方は時間内に仕事が終わって、自分は終わらないのか。時間の使い方はビジネスパーソンにとって永遠の課題です。元マイクロソフト伝説のプログラマー中島聡氏は、過労死続出、納期遅れが蔓延するプログラマーの世界で、「一度も納期に遅れたことがない男」として活躍。期限までの日数の2割で、仕事の8割を終えて後は流す等、時間の使い方は変えられます。好きなことに思い切り向き合うためのスピード仕事術が学べる一冊。

👁️ 研修プログラム紹介コーナー

「相談の受け方」 ※出張研修のプログラムです

部下から相談を受ければ上司としてはこれまでの経験を活かし解決したいところですが、相談を受けるスキルが低いと、表情や反応が乏しく話を引き出せなかったり、状況確認が不十分でアドバイスがずれたり、感情を受け止めず合理的に解決しようとしてしまう人も意外と多いようです。実は解決への第一歩は部下に話をさせることです。研修では状況を把握し適切な対応をするために、部下が話しやすくなる方法や、質問の仕方、問題解決へ導く相談の受け方を学びます。

■今後12月までの研修日程※参加希望の場合は事前にお問い合わせください。

○ビジネス特訓4日間合宿… 9月12日(火)～15日(金)※延長あり

○営業マン特訓5日間合宿… 10月 3日(火)～ 7日(土)※延長あり

○ビジネス特訓4日間合宿… 11月 3日(金)～ 6日(月)※延長あり

○管理者特訓6日間合宿 … 11月 3日(金)～ 8日(水)※延長あり

○営業マン実践3日間合宿… 11月16日(木)～18日(土)※延長なし

○管理者実践4日間合宿 … 12月11日(月)～14日(木)※延長なし

Business 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

■編集後記/若い頃は、耳触りの良い言葉を言ってくれる人の話に耳を傾けることが多く、逆に礼儀や順序、ルールが大事という人は当たり前だし、わかっていると流すこともありました。しかし、時が経ち、立場が変わると当たり前だと思っていたことの本当の意味や大切さに気付かされます。「教育とは人生の生き方の種まきをする事なり」若い人に煙たがられることもあります。いずれわかる時が来ると信じて、教育することが大事だと感じる今日この頃です。(吉田)