

# 6月の花嫁は幸せになれる?! ジュンブライドの由来



ジメジメとした梅雨の時期、あえてこの6月に結婚したいという人が多くいます。その理由は、ヨーロッパの古くからの伝承「ジュンブライド」という言葉があり、6月に結婚すると生涯幸せな結婚生活を送れるとされているからです。今回はその6月の花嫁、ジュンブライドについて紹介します。

## ○ジュンブライドの由来 有力とされる3つの説

①ローマ神話の女神ユノ  
女神ユノはローマ神話の主神ユピテルの妻で結婚・出産・育児の象徴であり、女性・子供・家庭を守る神とされています。さらに、ユノはアルファベットで「Juno」と書き、英語の6月を表す「June」の元になっています。

## ②ヨーロッパは6月が結婚に最適

ヨーロッパでは6月に乾季に入る国が多く、雨が減り各地で祭事も行われることから、ヨーロッパ全体が開放的なムードになります。天気・気候ともに申し分なく、多くの人に祝福されることから、6月に結婚式を挙げると幸せになれるという説が生まれました。

## ③農作業が忙しい時期を避けた

昔のヨーロッパの3月・4月・5月は農繁期であったため結婚式が禁止されていました。そのため、結婚が解禁される6月に挙式が集中したと言われています。その結果、1年を通して6月が最も結婚式が多い季節となり、ジュンブライドの伝承が生まれたという説があります。

## ○日本で広まった理由

日本は6月は雨が多くジメジメしていること等から、以前は結婚式を行う人が少なかったそうです。そこで、ホテル業界やブライダル業界がこの6月のイメージを変えるために、1960年代後半からジュンブライドのアピールを始め浸透していきました。日本におけるジュンブライドは閑散期の6月を何とかしたいというホテル業界・ブライダル業界の戦略だったということです。結婚は人生のハイライトであり、験を担ぐ日本人だからこそ、その戦略が上手くはまったのかもしれない。例え逆境であっても、発想の転換でチャンスを作ることが出来ると気づかせてくれるエピソードです。

# 閃光

BUSINESS KYOIKU KUNRENUJO PUBLIC PAPER

発行元  
ビジネス教育訓練所株式会社  
令和四年 水無月号



## 「ホワイト企業でも若者の離職率が増えている?」

四月から新入社員が入社し、新鮮さを感じながら指導している企業も多いと思います。今年の新人社員研修を見ても長引くコロナ禍の影響により、特にコミュニケーションの弊害が強く出ているように感じています。例えば直接的なコミュニケーションが減ったことで自分から積極的にコミュニケーションを取ろうとしない(受け身)、言った言葉を表面的に捉える(相手の表情やニュアンスまでは読み取れない)、情報は知っているが圧倒的に体験が少ない為なかなか腹落ちしない等：仕事を教える以前に、もっと社会人としての根本的なことから指導し、様々な経験をさせる必要があると感じます。指導をする方は今まで以上に、本人の特性や性格を見ながら状況を分析し、多方面からのアプローチが必要になってくるでしょう。

今は緩やかな人口減少により、人手不足からの採用難、せつかく採用した新入社員に対してはとても親身に、かつ手厚く指導をしている企業がほとんどだと思います。しかし、「休みが取りやすい」「失敗がある程度許される」「ようないわゆる大手の「働きやすい職場」でも若者の離職率が高まっているというニュースを見て、驚きました。労働環境は改善しているのに、不安を感じている若手社員は逆に増えているとのこと。その理由としては居心地が良いが他社では通用しなくなるのではないかと不安、成長欲求の高まりに対して職場環境がゆるすぎると言うことらしいのです。以前はいわゆる「ブラック企業」が離職率が高い職場環境として避けられる傾向がありましたが今は「ホワイト企業」でも離職率が高まりつつあると言ふことを知り、コロナ禍や世界情勢を反映した今ならでは、若手社員の職業観を改めて考えさせられました。また、当たり前のことではありますが、仕事の目的ややりがいを教え、成長させるために褒めたり時には叱ったりメリハリのある指導が今までも、そしてこれからも求められていると感じています。

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

## 「コミュニケーションは心を豊かにする」

定例の新入社員教育4日間合宿も終わり、今年の新人研修も一段落つきました。今年も様々な新入社員の指導を担当させていただきましたが、改めてコミュニケーションの大切さを感じました。

ある団体で新人研修を担当させていただいた時のことです。参加する新人が休憩時間になるとスマホばかり見て先輩方と話そうとしないのでコミュニケーション力を上げて欲しいという要望がありました。そこで私は研修中はスマホを見るのを禁止し、周りの人と会話するように指示しました。結果は初めて顔を合わせる人同士、お互いの出身地や食べ物の好み、趣味

等について話しており、研修後の感想では、知らない人と色々話せて楽しかったという意見が例年以上に聞かれました。

又、先日行われた合宿では、大人しい参加者が多く、昼食時間も黙々と食べていました。食後もマスクをして無言でいるため、一人の参加者に話し掛けると会話に反応し楽しそうに話してくれました。そして、その様子を見て他の参加者が次々と周りの人と話し出しました。日を追うごとに研修は厳しさを増しましたが、参加者同士コミュニケーションが取れていたことで互いに声掛けし、励まし合い支え合うことが出来ました。コ

ミュニケーションは、意思の伝達だけでなく、会話を通して好奇心を刺激し、互いを理解し、絆を深め、活力を与え、豊かな心を養うものだと改めて感じました。

コロナ禍で会話する機会を奪われ、コミュニケーションを取ることに苦戦している新人も沢山いると思います。自分から話し掛けること自体ハードルが高いという人もいるでしょう。だからこそ、上司の方には新人たちには話す機会と話せる環境を与えて欲しいと思います。「会話することは楽しい」そう感じさせるところから始めて欲しいと思います。楽しいが成長の近道です。

## 📖 オススメ図書コーナー

### 『ムードエレベーター 感情コントロールの新常識』 著 ラリー・セン

ムードエレベーターとは、世界で100万人以上が学ぶ悪い出来事に振り回されないための思考法です。人は希望に満ち、感謝の気持ちを持っている時は、良い判断が出来ますが、ストレスや不安を感じていると、誤った判断をしてしまうことがあります。常に良い判断をするためには、自分の心の状態を良好に保つことが重要です。本書には自分の心の状態を良好に保ち良い判断をするための思考法が書かれています。ネガティブな感情に振り回されて、誤った判断をしてしまうという人にオススメの1冊です。

社員教育・管理者教育の事なら  
Business  
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

### ○お客様のニーズを引き出す「SPIN話法」

出来る営業パーソンは聞き上手と言われますが、本当の聞き上手とは、お客様の話を聞くだけでなく、お客様に的確に質問し真のニーズを引き出し、提案できる人です。

その代表的な質問法が、全世界的に使用されているSPIN話法です。考案者はイギリスの行動心理学者のニール・ラッカム氏。SPIN話法が出来ることで、お客様自身も気付いていない深いニーズを引き出すことが

出来ます。その結果、お客様の心に刺さる商品説明ができ購買の確率も上がります。

当社の研修ではSPIN話法が身につくようロールプレイングや審査を行い徹底的に指導していきます。営業に携わる方で、お客様に質問出来るようになりたい方、お客様からニーズを引き出したい方、相手の心に寄り添いたい方は是非当社の営業マン特訓5日間合宿にご参加ください。

※営業マン特訓コースのプログラムです。

■編集後記/筋トレを始めて1年が経ちました。『筋トレが最強のソリューションである』という本に出会い、筋トレで問題が解決するなら安い物だと思って始めたのがきっかけでした。やってみての感想は、想像以上に満足する結果が得られました。しかし、最近は筋肉の成長が感じられずやや停滞気味です。大事なものは結果が出ない時に如何に過ごすか。改めて目的や目標を設定し取り組んでまいります。(吉田)

## 3月ビジネス特訓四日間合宿レポート 「最後までやらせてくださいー!」



春の訪れを感じさせる三月、北は青森、南は千葉から参加者が宮城の秋保温泉へ集いました。今回はスタートダッシュが遅く全員が延長となり、もつと早くから本気になっていればよかつたという意見が多数を占めました。同じ延長といつてもその原因は様々で、「自分のことだけ考え周りを見ていない人」「自分のやり方に固執しアドバイスを受け入れない人」「言われたことだけ行い自ら考えて行動出来ない人」等、各々の課題にぶつかり延長しました。

参加者と宿泊している宿の安全は確認できましたが、いつまた同規模の余震が起きるかわからない状況だったため、合宿中止の判断が下されました。合宿の中止を告げようとしたところ、参加者から思いがけない一言を言われました。「昨日合格した内容を報告したいのですが、お時間よろしいでしょうか」研修中のルールで「審査に合格した場合は、その場に居合わせなかつた講師に報告する」をしっかりと守った上での一言です。参加者は合宿の中止など頭に無かつたのです。彼らに中止を告げると涙を流して悔しがっていました。その後、新幹線が運休、研修会場が受け入れ可能であることを踏まえて各企業の派遣責任者と相談した上で、研修を続行しました。通常の訓練より

も大きな壁を乗り越えたい参加者の今後の活躍を期待しております。(鈴木)

【参加者の声】  
・最初は不安で不安で仕方がなかつたが、時間が経つにつれて意識が変わっていったのが分かります。ものすごく充実した六日間でした。(三六歳・男性)

・合宿後は自分の甘さや出来ないと思つてしまふ自分ではなく、やれると信じて仕事をやるようにしています。今後も自分はやれるという気持ちで頑張ります。(二〇歳・男性)



## 4月新入社員教育四日間合宿レポート 「一歩引くより、一歩前へ進めー!」



北は山形、南は神奈川から参加者が集い研修が行われました。参加者は学生生活の大半をコロナ禍で過ごしたこともあつてか、参加者同士のコミュニケーションに偏りがありました。男性陣、女性陣同士では打ち解けるのが早かつたのですが、異性間では遠慮が見られ、自ら話し掛けることが出来ない参加者も多く、一致団結するまで時間が掛かりました。又、今回は声が小さい人が多く、初日の決意表明では蚊の鳴くような声の人もいました。(二〇歳・男性)

しかし、最終日の歌唱審査や卒業スピーチ審査では、見違えるような大きな声で取り組み、成長の跡が見られました。参加者も「自分でもこれほど声を出せるとは思わなかつた」と語つており、自らも成長を実感していました。

【参加者の声】  
・延長しましたが、私の人生で一番濃い時間となりました。時間の大切さや自ら行動することの大切さ、仲間や家族の大切さ、そしてどれだけ自分が甘つたれだつたか痛感しました。研修に参加し、やりきれたことを誇りに思います。(二二歳・女性)

## 5月新入社員教育四日間合宿レポート 「『やってみよう』という気持ちになつた」



黄色い水仙がゲレンデを覆つた五月、北は北海道、南は東京から新入社員が集い合宿が開催されました。高卒が八割を占め大人しく消極的な人が目立ちましたが、講師の声の大きさに圧倒され「本気で取り組まなければ」とスイッチが入つた人も多かつたようです。

今回は少数派の大卒・専門卒勢が積極的に取り組む一方、高卒勢の多くは質問を投げかけても反応がない、グループワークを行つても意見を言わない等二極化していました。集団行動を鍛える野

人もいました。二日目の速歩訓練も作戦ミスから失敗に終わりましたが、参加者の表情は明るく「皆と一つのことに取り組むのが楽しい」「それぞれの能力が違うからこそ、それを考えて作戦を立てるのが重要」等前向きな感想が聞かれました。そして三日目、最後の速歩訓練は二回の失敗から作戦を練り直し一致団結して訓練に臨みました。途中息が上がりリタイアしそうな人もいましたが、最後尾の参加者が支えながらゴールすることができました。そして、目標タイム見事クリアし喜びを分かち合いました。参加者たちにとつて大きな成功体験となり、消極的だった参加者にとつてもチームに貢献出来たという達成感があつたようです。四日目最終日は全員卒業を目標に取り組み

ました。規定内卒業は三割弱でした。延長した参加者は、一時は意気消沈していましたが、これまでの取り組みを反省し、延長一日で全員卒業しました。合宿を通して互いに協力することが如何に大切かを学んだようです。(吉田)

【参加者の声】  
・講師から「落ち込んでたら負のオーラが周りに伝染するよ。いけると思わないとダメだよ」と指摘されました。最終日「自分なら絶対乗り越えられる」と思つて取り組んだら結果に結びつきました。(十八歳・男性)

・研修に参加して自分の弱い所、嫌いな所、ずるい所全てを叩き直してもらいました。訓練のお陰で今の自分も仕事をするのも好きになれました。(十九歳・女性)

## ■社会人の基本中の基本をDVDで学ぶ!

新型コロナウイルスの流行により、各社社員教育への取り組みにも変化が見られます。社員教育も状況や対象者のレベルや研修の目的に合わせて、研修の種類を選べる時代になりました。そこで今回は、当社で新たに制作したDVD教材「ビジネス基礎コース」をご紹介します。

○教育担当者の指導の参考に!  
「部下・後輩の指導を担当することになったが、何から指導したら良いのか分からない」という方の情報が満載です。

※ご購入いただいたお客様には、  
今だけ理解度テストをプレゼント!

○新人・若手社員の教育に!  
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、ビジネスの基本の全体像を掴むのに最適です。

※DVDのお問合せはこちら ▶ 電話022-392-5511



ビジネス基礎コースDVD全4巻  
70,000円(税別)

■今後9月までの研修日程 ※参加希望の場合は事前にお問合せください。

○営業マン特訓5日間合宿	6月 3日(金) ~ 7日(火)	※延長あり
○営業マン実践3日間合宿	7月 5日(火) ~ 7日(木)	※延長なし
○ビジネス特訓4日間合宿	7月11日(月) ~ 14日(木)	※延長あり
○管理者特訓6日間合宿	7月11日(月) ~ 16日(土)	※延長あり
○管理者実践4日間合宿	8月22日(月) ~ 25日(木)	※延長なし
○ビジネス特訓4日間合宿	9月13日(火) ~ 16日(金)	※延長あり

新人研修が出来なかつた方にオススメ!  
e訓練 ビジネス基礎コース  
ライブ研修: 6/24・7/26  
詳しくは当社にお問合せ下さい