

閃光

発行元

ビジネス教育訓練所株式会社

令和八年春号

Business

「新しい力が組織を未来に導く」

四月を迎えると、日本の多くの企業で新入社員を迎える季節となります。真新しいスーツに身を包み、少し緊張した表情で会社の門をくぐる若い人たちの姿を見ると、毎年清々しい気持ちになります。

一方で、世界に目を向けると国際情勢は決して穏やかとは言えません。中東ではアメリカとイランの関係を巡る緊張が続き、世界経済への影響も懸念されています。遠い国の出来事のように感じられるかもしれませんが、ガソリン価格の高騰や物流・製造関係など、ジワジワと私たちの生活や企業活動にも影響が及んできています。

こうした不確実な時代だからこそ、企業の力の源泉はどこにあるのかを改めて考えさせられます。設備や資金も重要ですが、最も大きな力はやはり「人」です。特に新入社員の存在は、組織にとって未来そのものと言えるでしょう。

新入社員はまだ経験こそ少ないものの、既存の常識にとられない視点や、新しい価値観を持っています。組織が成長し続けるためには、その新しい視点を受け止め、育て、共に学び続ける環境が欠かせません。

また、新しい人材が入るということは、既存の社員にとっても大きな意味を持ちます。後輩を迎えることで、自分自身の仕事や姿勢を見つめ直す機会となり、組織全体の成長にもつながっていきます。

この春、社会に踏み出す新しい力が、それぞれの企業の未来を形づくっていくことを期待するとともに、私たちもまた人材育成を通じて、その歩みを支えていきたいと考えています。新年度が、皆様の企業にとって実り多い一年となることを心より祈念いたします。

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

「そうか、“孤立化”が原因だったのか！」

先日、脳科学の勉強会に参加した時のことです。講師が「組織で起こる問題の多くは“孤立化”が原因だ」と話していました。最初は意外に感じましたが、研修の現場で聞いてきた声を思い返すと、思い当たることはいくつもありました。

例えば、「上司が忙しそうで相談しづらい」とこぼす新人。「上司の気持ちも部下の気持ちも分かるから、何も言えなくなる」という中堅社員。「チームの成果が出ないなら、自分が頑張るしかない」と思い詰めたように話す管理者。

こうして並べてみると、皆それぞれの場所で、少しずつ孤立しているのかもしれない。つながっているようで、実はつながっていない。そんな景色が浮かんできました。

改めて“孤立化”が引き起こす問題を調べてみると、「情報が止まる（報連相が回らない）」「攻撃性が高まる（ハラメント）」「やる気の低下」「メンタル不調」「創造性の低下」など、まさに組織で起こっている課題そのもの。

社会の状況を見ても、職場に余裕がなく会話の時間が減っていたり、気を遣いすぎて言うべきことを避けたり、個人主義が強まったり…孤立しやすい条件は確かに揃っています。そして、私の経験上、一度“孤立化”した人が再び周囲とつながるのは、決して簡単ではないということ。現状を打破するには、発想を変えるしかありません。

そもそも、孤立している人がいるなら、孤立していない人もいるはず。つながりたい、関わりたい、支えたいと

思われる人とは、いったいどんな人なのか…そう思って書き出してみました。「感謝を忘れない人」「相手を大切に人」「その場を楽しめる人」「人の役に立てるよう自分を磨く人」「ポジティブな言葉を発する人」「気にかけてくれる人」「人に求めすぎないけれど、必要な時は頼れる人」「相手の価値を伝えられる人」…。

全てに共通していたのは“人に喜ばれることをしている”ということでした。そして、これまでの自分の行動を振り返り、自分にもまだまだたくさんできることがあることに気づかされました。

これを書きながら、ふと家族の顔が浮かびました。今日は帰ったら、まず家族に「ありがとう」と伝えようと思います。



カスハラ対策はお済みですか？

社員が安心して働ける職場づくりのために

近年、「カスタマーハラスメント（カスハラ）」が社会問題として注目されています。これを受けて、2026年10月1日から企業にはカスタマーハラスメント防止のための必要な措置を講じることが義務付けられる予定です。すでにご存じの方も多いと思いますが、主なポイントは次の通りです。

- ・カスハラ対応の基本方針の明確化
- ・相談窓口の設置
- ・社員への研修の実施

従業員を1人でも雇用している企業は対象となり、対応が不十分な場合には、行政指導や企業名の公表などの措置が取られる可能性があります。

先日、「カスタマーハラスメント対応研修」を実施しましたが、参加された皆さんはメモを取りなが

ら真剣に耳を傾けており、関心の高さを感じました。

カスタマーハラスメント対策は法律への対応という側面だけでなく、現場で働く社員を守るためにも重要です。基本方針が明確でなかったり、対応方法について十分な理解や訓練が行われていない場合、実際にカスハラを受けた社員がどのように対応すればよいのかわからず、強い不安やストレスを感じてしまうことがあります。それが接客への恐怖心につながったり、最悪の場合は離職の原因になることも考えられます。「いざという時には職場が守ってくれる」という安心感があるからこそ、社員は前向きに仕事に取り組むことができます。反対に、カスハラに遭っても会社が何も対応しない、上司も助け

てくれないという環境では、社員は安心して働くことができなくなるでしょう。

人材確保が難しい時代だからこそ、社員が安心して働ける職場環境づくりはますます重要になっていきます。社員を大切にしている企業が、これからの時代に選ばれていくのではないでしょう。

当社では、カスタマーハラスメント対策に関する研修やご相談も承っております。具体的な対策についてお困りの際は、お気軽にご相談ください。（佐藤）



オススメ図書コーナー

『AIを使って考えるための全技術—「最高の発想」を一瞬で生み出す56の技法』

著：石井 力重

AIを「仕事を速くする道具」ではなく「発想を広げる相棒」として活用する方法を解説した一冊で、企画づくりや問題解決、新しいアイデアの発想などに役立つ思考の技法が具体例とともに紹介されています。実際に使えるプロンプト（AIへの問いかけ方）も多数掲載されており、すぐに試しながら読み進められるのも魅力です。AIとの対話を通して視点を広げ、これからの仕事の進め方を考えるヒントが得られる一冊です。（鈴木）

研修プログラム紹介コーナー

お客様の心を導く「クロージング」

商談の成否を分ける重要な場面が「クロージング」です。アプローチやヒアリング、商品説明が順調でも、最後の一押しで決めきれない営業担当者は少なくありません。研修では、お客様の意思決定を後押しするための考え方と具体的な手法を学

び、ロールプレイングを通じて現場で再現できるスキルの定着を図ります。お客様の不安や迷いに寄り添い、信頼関係を深めながら自然に決断へ導く力を身につけ、納得感のあるクロージングの実現を目指しましょう。（吉田）

■今年の研修日程※参加希望の方は事前にお問合せ下さい。

- 新入社員教育4日間合宿…5月12日（火）～5月15日（金）延長あり
- ビジネス特訓4日間合宿…5月19日（火）～5月22日（金）延長あり
- 管理者特訓6日間合宿 …5月19日（火）～5月24日（日）延長あり
- 営業マン特訓5日間合宿…6月 3日（水）～6月 7日（日）延長あり
- 営業マン実践3日間合宿…6月16日（火）～6月18日（木）延長なし
- 管理者実践4日間合宿 …6月16日（火）～6月19日（金）延長なし

■編集後記／先日、車検の事前点検で販売店を訪れ、見積書について説明を受けました。費用は抑えたいが必要なものは交換しようと思ひ、判断するために質問。しかし、担当者の回答は決め手に欠け判断できず。思わず「交換しないとどんなデメリットがあるのか教えて欲しい」と懇願してしまいました。売り気満々な営業も嫌ですが、お客様次第という流れもどこか頼りなく感じます。さりげなくリスクに気づかせてもらえるとうれしいですね。（吉田）



心にガツンとくる体験を。グツとくる経験へ

ビジネス教育訓練所株式会社

〒989-3128 仙台市青葉区愛子中央3-16-2
TEL:022-392-5511 FAX:022-392-5039
E-mail:kensyu@business-k.co.jp
スタッフブログは右のQRコードからどうぞ！▶

