

NAGOMU

Nagoya Gourmet-Shop Management Union

PRESS Vol.73 ナゴムプレス（会員情報誌）
2019年8月1日発行 発行：NAGOMU事務局



2020年は東京五輪が開催される。飲食業界だけでなく、あらゆる場所でのインバウンド効果が予想されるが、過去の五輪夏季大会開催国の経済効果を見るに、翌年も成長を遂げたのは'96年のアトランタのみ。他はどの国も下落。

現在、インバウンド向けで流行つている店も多いが、その先を見据えて、敢えて地元に愛される店にすることが実は大事だと山田は言う。東京五輪から5年は、「どこか食べにいこう」ではなく、「●●に行こう」という固有名詞で、お客様に会話をされる店にならないといけない。そのためには即効性のあるもの（宣伝）ではなく、毎日少しづつ積み重なるもの

HUMAN RELATIONS 株式会社代表 取締役の山田唯夫氏（以下山田）による連続講座、いよいよ最終日。3日間全てに参加することが条件だったこの研修。それぞれ、聞いてきたことを実践しての「今日」を迎えていることだろう。

「人材育成をしながら、メンタルが崩れている中間管理職がすごく多くなっている」。これは第一講でも話したが、「世代間での価値観の違い」があまりにも大きすぎるのも原因と考えられる。この対処法として、山田は「鍛えておかないと筋肉痛になる」。たまに走ると筋肉痛になるよう、常に勉強していくことの大切さを比喩した言葉だ。

— インバウンドは長く続かない

結局自分の居場所を失くすことになる。そして「長時間働くよりも、長期間働くことが大事だと意識を向けさせること」も重要だとも。

不健全なリーダーが、益々不健全になれば、職場がもつと不健全になるのは至極当然のことだが、自分がそうしていることに気づかない場合が多い。だからこそリーダーには視座が縮むことなく、高い視点での広い視野が求められる。いい仕事をするために、リーダーのライフスタイルを変えないためにも、勉強することは大事なのだ。

勉強は、想定外を想定内にするためにある。さらに起きた問題にだけ注目せず、問題が直つたらどうなるのか?といふ「着地点」を見せることで、具体的な

— 本当のお客様第一主義とは
お客様第一主義と言つても、忙しくなると機嫌が悪くなる人がいる。それは、主義を通してるとは言えない。山田は「自分の機嫌は自分で取る」と言つた。つまり自分の感情に振り回されて発言をするのではなく、そういうのもコントロールができてこそ、お客様第一主義と言えるのだ。短所と向き合ふと誰でも辛いが、実は相手の短所を見つけた時の方が自分の器が小さくなる。それよりも個人の長所や会社の長所と向き合い、自分の器を大きくすることが大切。豆所こ注目では、

『藏傳佛教圖說三藏』

卷之三

Power Up Meeting 研修

www.nagomu.com
人間開発（ひとづくり）
商売繁盛（こころのあきない）
社会貢献（おやくだち）

会場：ヰコハール株式会社 会議室
演題：Power Up Meeting 指導
講演：HUMAN RELATIONS 株式会社
代表取締役 三田 雅夫氏

日時：2019年7月9日（火）

に参加することが条件だったこの研修。

HUMAN RELATIONS 株式会社代表
取締役の山田唯夫氏（以下山田）による
連続講座、いよいよ最終日。3日間全て

— 本当のお客様第一主義とは
お客様第一主義と言つても、忙しくな

「今を理解しない事は未来を捨てている
なぜ、学んでいるのか？」
「チャンスは、好む好まないを関係なく、
同じかもしません」と山田。
摘む人、摘まない人に分かれる。しかし、
こうして研修に出ると、体は何も変わつ
てないけれど、どこかで意識は2時間前
とは変わっているのだ。何を摘むか、何
を見るか、何に触れるかで『意識』は変
わる。だから『意識革命』のために学ぶ
必要がある。自分の中に何をインストー
ルするかで出てくるものも変わる。能力
を上げて行動が変わり現実に変化が起き
る意識のことを、エントロピーが働くと
言う。そこに生命現象を与えて維持をす
るのは自分自身。生命現象とはトレーニ
ングをすること。

「人と会社に対する愛着心」として、自
発的に行動し、仕事に熱中する社員、仲
間を信頼し合い、組織の成功のために一
丸となるチーム、そして高い業績、誰も
が夢見る理想の組織が職場の尺度となる

のが『エンゲージメント』レベルであり、組織開発で最も注目されている考え方だ。

エンゲージメントとは、組織の中のつながりの強さに対しても使う言葉で、簡単に言うと、「愛着心がある」と営業成績があることに繋がる」と山田は言う。関心、個人、集団、援助、これらをSEC-Iモデルに置き換えるながら、エンゲージメントを大事にしていく。例えば、個人に対しても関心をきちんと持つならば、見えなかつたものが見えてくるようになる。

山田が3日間の研修でわたしたちに伝えたものがたくさんある。どれもが『原理原則』に繋がっているものだ。あとは、わたしたちが実践をし、どこからで

を理解ができS E T Pで段階的な状態も理論的に学べました。

⑥ 理念を通した仕事、店作りを意識することの重要性を学べました。

⑦ 理念を追求したら、行動が替わるのではないかと言うことに、とても共感ができました。

⑧ 心に響くことが多く感動的に学べました。

⑨ 3回の研修を終え、原理原則を知ることでいろんな考えを持つことが出来ました。

⑩ 従業員への教育の仕方や問題が起きた

がブリチキン。川口店
埼玉県川口市栄町3-10-3
株式会社ブルームダイニングサービス
7月29日
がブリチキン。今泉店
福岡県福岡市中央区今泉1-13-31
株式会社ブルームダイニングサービス

か、納得しているのかを知る必要がある。本質的に共同化ができて、いれば、表出化し、連結化され（意見が出る）、内面化、そして、共同化とスパイラルに動いていく。そうしているうちに、質の高い繰り返しが、さらに質を高くしていく、どんどん成長していく。だからこそ『量なしでは質は上がらない』のだ。

一 問いを持つ！

常に問い合わせ、なぜここにいるのか。なぜ、学んでいるのか？

「今を理解しない事は未来を捨てていると同じかもしません」と山田。

チャンスは、好む好まないを関係なく、摘む人、摘まない人に分かれる。しかし、こうして研修に出ると、体は何も変わつてないけれど、どこかで意識は2時間前とは変わっているのだ。何を摘むか、何を見るか、何に触れるかで『意識』は変わる。だから『意識革命』のために学ぶ必要がある。自分の中に何をインストールするかで出てくるものも変わる。能力を上げて行動が変わり現実に変化が起きる意識のことを、エントロピーが働くと言う。そこに生命現象を与えて維持をするのは自分自身。生命現象とはトレーニングをするということ。

「人と会社に対する愛着心」として、自発的に行動し、仕事に熱中する社員、仲間を信頼し合い、組織の成功のために一丸となるチーム、そして高い業績、誰もが夢見る理想の組織が職場の尺度となる

⑤の『エンゲージメント』レベルであり、組織開発で最も注目されている考え方だ。

エンゲージメントとは、組織の中のつながりの強さに対してもう言葉で、簡単に言うと、「愛着心があると営業成績があることに繋がる」と山田は言う。関心、個人、集団、援助、これらをSEC I モデルに置き換えるながら、エンゲージメントを大事にしていく。例えば、個人に対しても関心をきちんと持つたならば、見えなかつたものが見えてくるようになる。

山田が3日間の研修でわたしたちに伝えたものがたくさんある。どれもが『原理原則』に繋がっているものだ。あとは、わたしたちが実践をし、どこからでも教えられる人財になるよう歩むしかない。

参加者の感想

を理解ができるSETUPで段階的な状態も理論的に学べました。

⑥理念を通した仕事、店作りを意識することの重要性を学べました。

⑦理念を追求したら、行動が替わるのではないかと言うことに、とても共感ができました。

⑧心に響くことが多く感動的に学べました。

⑨3回の研修を終え、原理原則を知ることでいろんな考えを持つことが出来ました。

⑩従業員への教育の仕方や問題が起きた時のベクトルを向ける方向など、非常に勉強になりました。

7月26日 がブリチキン。川口店
埼玉県川口市栄町3-10-3
株式会社ブルーメーダインニングサービス
7月29日 がブリチキン。今泉店
福岡県福岡市中央区今泉1-13-31
株式会社ブルーメーダインニングサービス
今後のスケジュール
第286回経営セミナー
(株)DDR
代表取締役社長 安藤竜一氏
日 時..9月19日(木)
講 演..14:00~16:00
懇親会..16:30~17:30
会 場..BARTON
第287回経営セミナー
(株)ミナディン
代表取締役社長 大久保伸隆氏
日 時..10月23日(水)
講 演..14:00~16:00
懇親会..16:30~17:30
会 場..Eオリエンタルバンケット
2019年度忘年会
日 時..11月27日(水)
第288回経営セミナー
(株)奥志摩グループ
代表取締役会長 中村文也氏
日 時..1月16日(木)
会 場..名古屋能楽堂

