

## ～ツボについて～

季節の変わり目は体調を崩される方が多いです。

暖かくなってきたので…ウォーキングなどで体力づくりをするのも気持ち良いのではないかでしょうか?ただ、ダラダラ歩くのではなく、太もも・お尻の後ろなどを意識しながら、腰から脚だと思って、しっかりと足を蹴りだし大股で歩きましょう。最初は無理をせず、ほんの15分からで十分です。急激に沢山歩くのではなく、少しずつ歩く時間を増やして続けることが大切です。続けることによって痩せやすく、そして健康な体質になっていきます。

また、リラックス効果もありますので、ストレスの多い方には特にお勧めします。仕事等の良い案などもウォーキングで浮かんで来ると言う人もいるくらいです。歩いて疲れたら、(足裏)湧泉のツボを押しましょう。

土踏まずのやや上の中央、足の指を曲げてへこんだ所にあります。両手の親指の先を使って強く押し揉みます。3秒間隔で押したり弛めたりの刺激を交互におこない、湧泉が温かくなるまで繰り返し行うと良いですよ。



## ♪たけのこ(筍)の栄養・効果♪

たけのことは、竹の地下茎から出た幼茎のことで、多くは山野に自生しています。一般にたけのこというとやわらかくて香りのよい孟宗竹を指します。



食用しているのは、日本と中国といわれ、竹かんむりに旬という漢字は、一旬(10日間)で竹になることに由来しているといわれています。その成分は、約90%が水分。ヘミセルロースやペントサンなどの食物センイとカリウムを多く含有し、ビタミンCやB2などのビタミン類も含まれており、また野菜の中ではたんぱく質が多く、アミノ酸のチロシンを多く含んでいる。効能としては、解毒作用があり、水分が多く低カロリーなので生活習慣病に有効。食物センイがコレステロールも吸収するので、便秘や大腸がんの予防に働く。カリウムが血圧を安定させ、高血圧を予防するとも言われている。

## イライラしない人生のヒント⑯

### ～アンガーマネジメント～



イラッとしたときに「反射的」に何かを言ったり、態度に出したりするのはNG。アンガーマネジメントでは、この反射的な言動が一番後悔をもたらすと考えます。ムカっときてつい言ってしまった一言に対して、相手も「売り言葉に買い言葉」と言い返したり、やり返したりするのです。

そこで、イラッとしたときに反射的な言動を起こしやすい怒りのピークの「6秒間」をやり過ごすテクニックをご紹介しましょう。以前、「カウントバ

ック」(数を数えることで怒りの対象から意識をそらすテクニック。例えば、数字を100から3ずつ引いていき、100,97,94…と数える)や、「コーピングマントラ」(「まあ、いいか」「落ち着け」など気持ちを落ち着ける呪文を唱える)を紹介しましたが、今回は「グラウンディング」と「タイムアウト」です。

**【グラウンディング】**何か一つのものに意識を集中させるテクニック。スマホやペンなど、身近にあるものを観察します。色は?手触りは?形は?材質は?「鮮やかな赤だ」「ザラザラしている」など心の中で言葉にしてみましょう。怒りから解放される時間を作り出すのです。

**【タイムアウト】**その場から離れ、冷静を取り戻すテクニック。黙って離れるのではなく、「少し頭を冷やしてくる」と相手に伝え、戻ってくる時間も決めておきましょう。その間は、お茶を飲んだり、ストレッチをしたり、リラックスして気分転換を図りましょう。

### 一緒に働いていただける仲間を募集中!

働いてみたいと言われているお友達が  
おられましたら是非、ご紹介ください！



株式会社プログレス

〒700-0962 岡山市北区北長瀬表町3-1-12 北長瀬駅前IIビル2階  
tel:086-280-2201 fax:086-280-2208

株式会社リテールサポート

〒700-0962 岡山市北区北長瀬表町3-1-12 北長瀬駅前IIビル2階  
tel:086-805-1105 fax:086-280-2208

Vol.22



お役立ち情報が満載!!

# 適職広場通信

『感謝…!』

皆さん毎日のお仕事お疲れ様です。

この3月度で、プログレスの12期目が無事終了いたします。

早いもので会社を作つてもうそんなに経つんだな～と思うと感慨深いものがあります。

会社設立時にはまだ30歳代だったので、年を取るはずですね。昔は丈夫だった体も、だいぶ衰えてきて肩・首は常に痛いし、日頃の疲れも取れにくくなったように思います。

でも二人で始めた会社も紆余曲折をえながら、やっと会社らしくなってきたことを少しだけ感じています。リーマンショックを経験し、お客様の都合に振り回されながらのこれまででしたが、お取引先企業様も入れ替わりながら、少しずつですが売上も増えてきました。

残念ながら今期の売上目標だった数字には届きそうにありませんが、昨年実績からすると25%以上の売上を増加させることが出来そうです。日々活発に営業活動をしてくれている営業マン、求人活動をしてくれている担当者、それから会社を支えてくれている事務員さんに感謝です。

もちろん、毎日現場で頑張ってくれているスタッフの皆様に支えられてこそこの会社ですので改めて、この一年間お世話になりました。お取引先企業様から、これからも必要とされ、わずかながらでも地域社会に貢献できる会社になれるよう来期も精一杯頑張りたいと思います。

それでは、『今日も笑顔で!』

代表取締役 山崎 智裕

## 働いている スタッフに突撃 インタビュー!!



ハピータウン 原尾島店  
角野 光香

### Q1.自己紹介お願い致します。

A. 角野光香です。入社して2年7ヶ月になります。好きな物は鶏肉入りクリーム系のパスタで、趣味はアコースティックギター弾き語りです。苦手なものは…喋らない人。

### Q2.かっこいい趣味ですね。 どれくらいされてるんですか?

A. 7~8年やってます。練習は日によりますけど朝から昼過ぎまでやったり2~30分で終わったりとか。弾きながら歌いながら楽しんでやっています。でも曲に飽きてたら、ふふ~みたいな感じになります。

### Q3.練習風景が目に浮かびます。喋らない人苦手なんですか…担当の杉は大丈夫ですか?

A. はい、大丈夫です、全然。聞いてないここまで話してきました色々知ってたり~

### Q4.ええ、それはお互いに。ではお仕事で 最近テンションが上がった事は?

A. ちょっと前の事ですが、4歳くらいの男の子がお母さんと買い物にきてて。旅行に行った時のおみあげをくれたんです!でその中にお手紙が入ってて、「おねいさんだいすき」って!それを見てテンション上がって嬉しくて現場のみんなに見せてまわって。笑顔が止まりませんでしたね。

### Q5.それは嬉しいですね! 思い出してまた笑顔が止まりませんね。

A. あとは、おじいちゃんのお客様に「これ食べられえ」って千屋牛もらった事もかな。

### Q6.すごい!やっぱいい肉は違いますか?

A. 違いますねえ、めっちゃ柔らかくて美味しかったですよ。

### Q7.角野さんの接客でお客様がついてるんですね、 接客中に心掛てる事は?

A. 無いですよ~全然。強いて言うなら前回のお買い物の時の会話を覚えておいて、また並ばれた時に話してくるくらいで。

### Q8.それはお客様したら嬉しいですね、 ちなみに今日の晩御飯は何にします?

A. 今、ダイエット中でスムージーだけです。味は色々あるんですけどゴールドキウイがおすすめですね。安くヘルシーで身体にもいいかなあ。現場でも流行っていますよ。

### Q9.現場の皆様が美しく綺麗になっていきますね。

A. ですね、どうしましょう笑

## 4月にお誕生日を迎えるスタッフの皆さま「お誕生日おめでとうございます!!」

この一年が、たくさんの幸福と可能性に満ちた日々でありますように。

- |               |              |                |                |                |                |
|---------------|--------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| ・池上 真由美さん(2日) | ・蔵富 康仁さん(7日) | ・島津 まゆみさん(10日) | ・井上 貴美子さん(14日) | ・梅崎 由美さん(20日)  | ・中村 賢一郎さん(23日) |
| ・藤原 優香さん(3日)  | ・芝田 京子さん(7日) | ・谷本 真帆さん(11日)  | ・石原 美幸さん(14日)  | ・安倉 めぐみさん(20日) | ・石丸 光江さん(25日)  |
| ・藤原 玲子さん(3日)  | ・東 佑樹さん(8日)  | ・淮田 子龍さん(12日)  | ・菊政 稔さん(15日)   | ・鷹取 生長さん(22日)  | ・中山 瞳さん(27日)   |
| ・河村 健之さん(4日)  | ・森岡 節子さん(8日) | ・妹尾 沙織さん(13日)  | ・小野 純子さん(17日)  | ・上田 有可さん(22日)  | ・田宮 かなほさん(28日) |
| ・島津 強さん(5日)   | ・阿部 正樹さん(9日) | ・丹原 順子さん(13日)  | ・大久保 直人さん(18日) | ・平木 沙夜さん(22日)  | ・上田 倫子さん(28日)  |
| ・池田 美紀さん(6日)  | ・富田 幸子さん(9日) | ・洲崎 慎治さん(13日)  | ・垣内 毬奈さん(19日)  | ・松井 あき子さん(23日) | ・藤井 久富美さん(30日) |

## 社員コラム

皆さまいつもお仕事お疲れ様でございます。

インフルエンザも流行っていたりで、寒暖の差も激しいですが体調崩されてませんでしょうか。私はいたって健康でさせて頂いております。

私事ではございますが、「目標」なるものを考える機会が多く、あれこれ悩みもしたり気付いたりしているこの頃でございます。仕事だけでなく家族やプライベートについて今後何を目的においてその目標をどこにおいていくかと。過去、現在の自分自身を振り返ってどうであったかな、今後どうなりたいか。いろいろ書き出しては消しての試行錯誤をしておりました。

恥ずかしながら今までそういう設計という事をすることなく生きてきましたので、なかなか難しさを感じつつひとまず作ってみて試しているところでございます。

その中で一つ決めました事柄が、

『元気で明るい挨拶をする』

皆さま私を見かけた際そういう行動がとれていましたらそれに負けないよう返してやってください。大変喜びます。

杉 尚

## マナー・コミュニケーション一口メモ ～対価とプロ意識～

### ●対価とプロ意識

対価とは、「お客様・相手が期待していること=仕事の成果」に対して支払われるものです。そのため、プロとしてそれに値する仕事をする必要があります。

### ●求められるプロ意識

- 【原則】①公私の区別を明確にする  
②依頼された業務内容を正確に対応する  
③時間を守る  
④時間内に業務を終わらせる  
⑤相手の価値観をできるだけ大切にする  
⑥相手との信頼関係を築く  
⑦安全への配慮を心がける

### ●業務を行う上のポイント

- ①業務に関する基礎知識と基本情報を理解しておくこと  
②臨機応変な対応ができる、柔軟な見方・取り組みができること  
③丁寧な対応をしながらも、他への目配り・気配りもできること  
④思い込みや過信に注意  
新年度を迎えるにあたって、再度意識を改めてみませんか?