



サルティ  
ンク代表  
・尾崎式  
史氏が講  
演)は、  
非常にユ

エイチ・エス・フュ  
ーチャーズ(本社東  
京都新宿区・中西貞夫  
社長)がこのほど都内  
で開催したセミナー  
(トレードライフコン  
サルティ  
ンク代表  
・尾崎式  
史氏が講  
演)は、  
非常にユ  
ニークな内容だった。  
これまで参加してき  
た、各商品取引員主催  
の投資セミナーでは、  
講師がまず投資のあり  
方、自己の相場観など  
について説明し、その

後質疑応答の時間があ  
る(ない時もあった)  
というのが基本的なパ  
ターンだった。  
ところが、このほど  
同行が行ったセミナー

述べている。  
このような会場との  
言葉の「キャッチポー  
ル」でセミナーが進行  
し全員参加型の、一方  
通行でない「双方向」

頭に置いてセミナーが  
進められたであろうこ  
とが容易に想像出来  
る。  
自分の相場観を冷静  
に見直し利益を上げる

## 「双方向」のセミナー

### 投資家との接点を大事に

(テクニカル指標を用  
いて売買のタイミング  
がどこにあるかを説  
明)では、講師が会場  
の一般投資家に対して  
質問を投げかけ、自分  
自身の意見・考え方を

のセミナーが進行して  
いた。  
会場の投資家にその  
場で考えさせるスタイ  
ルをとることによっ  
て、投資に対する理解  
などが深まることを念

ため新たなステップア  
ップをする手助けにな  
る。自分の投資手法の  
どこに落ち度があった  
のか、どの判断が正し  
かったのかなど反省す  
る手掛かりとなるわけ

だ。ただ話を聴いて領  
(うなず)いて帰るの  
とは、明らかに異なっ  
ていると言えるのでは  
ないか。  
さらに、休憩時間  
も講師は会場の一般投  
資家からの質問に懇切  
丁寧に答えていた。セ  
ミナーのスケジュール  
が全て終了しても同様  
の光景が見られた。  
こうした顧客・投資  
家との接点を大事にす  
るセミナーは非常に重  
要だと思うし、今後も  
開催し続けて欲しいも  
のだ。  
(大)