

関係改善。

さんとの

古参社員

に重要大



MOTIVATION
BRANDING
JAMYRA

はじめに

「私がやっている仕事は世の中に必要なのか？」

自身の20年以上やってきたグラフィックデザインという仕事にそんな疑問を持った出来事が、2011年3月11日に起きた「東日本大震災」でした。未曾有の災害でしたが、しばらくすると、生活に密着したお仕事の方々が現地の人を笑顔にする様子を見て、人の役にたつ素晴らしい仕事だなと思った反面、私がやっている仕事は、世の中に必要な仕事なのだろうか?と疑問が湧いてきました。それならば、「何故この広告が必要なのか?」という経営の部分から関わっていかなければ、本当の意味で役に立つ仕事は出来ない。と考え、ブランディングコンサルタントになる為の勉強を始めました。

しかし、ブランディングを学ぶうちに次の疑問が出てきました。
会社のイメージに最も大きな影響を与えてるのは、直接現場で接客している「社員さん」です。例えば、社員さんに覇気がなければ「元気のない頼りない会社」として。社員さんがキビキビしていれば「安心して頼れる会社」として顧客の印象に残り、会社のブランドイメージが「プラス」にも「マイナス」にも変化します。
だとしたら、社員さんがイキイキ働けていないまま、ブランディングをしても、「ブランド」に成ることはできないという結論にたどり着きました。では、どうすれば良いのか…



時事ドットコムニュースより

先ず、社員さんにイキイキ働いてもらうためには、メンバー同士が互いを信頼して本音で言い合える「心理的安全」な職場環境であることが欠かせません。職場がギスギスしたり、ミスが多発する理由は、相互理解不足、コミュニケーション不足が原因だからです。

こうした試行錯誤を経て、社内コミュニケーション改善した上で、社員さんにやりがいや誇りを創り、同じ方角を向いて、ブランド化へ向かう、独自の「モチベーションブランディング」が誕生しました。

モチベーションブランディングは、普段、社内コミュニケーションに足を引っ張られ、不自由を感じていたり、もっと良い会社にしたいと思っている2代目社長さんの為のサービスです。

この冊子が、少しでも2代目社長さんの社内コミュニケーション改善の一助となれば幸いです。

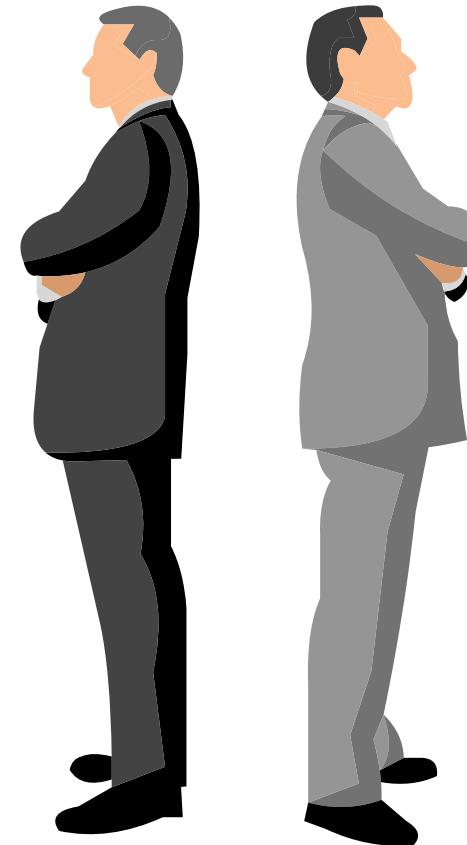
Contents

- ① 会社の空気を決める、古参社員さんの影響力!
- ② 失敗する2代目社長の決断!
- ③ 頼もしい仲間になってもらう為に①
- ④ 頼もしい仲間になってもらう為に②
- ⑤ 最後に
- ⑥ 付録



会社の空気を決める、古参社員さんの影響力!

皆さん、社内が活気に満ち、何でも話せる空気の職場がある反面、澁んだ空気で、上司に意見を言うのは最終手段という職場もあります。これらの違いはどこから生まれると思いますか?それはチームメンバーからではなく、各チームリーダーが生み出しています。そして古参社員さんは、おそらくリーダーになっている方が多いと思いますから、古参社員さんを敵に回したり、放置していても社内は良くなりません。それに会社の悪い雰囲気は売上にも直接影響しています。しかし逆に捉えてみれば、社内で影響力があり、経験も豊富な古参社員さんが、2代目社長さんの良き仲間になったなら、こんなに心強いことはないと思いませんか?



失敗する2代目社長の決断!

- 理解が得られない焦りから、独断で進めてしまう
 - 同じ危機感を持つ若手だけで改革を進めてしまう
- この2つが古参社員さんの反感を買い、上手くいかなくなる要因です。社長1人で進めると「また何かやってる」「2代目は現場を分かってない」「自分達には関係ない」と他人事になり、また、若手だけで進めると「自分は経験も能力もあるのに外されている」「若手だけで上手くいくわけない」「今までこのやり方で問題なかった」と意固地になったり、若手メンバーに圧力をかけるようになります。どんなに素晴らしい改革案も、結局実行するのは社長さんではなく、現場の方々です。なので古参社員さん達ときちんと向かい合うことは、避けては通れません。



頼もしい仲間になってもらう為に①

先ずは相手の事を知ろうとする意識が必要です。信頼関係は、お互いを知る事から始まるからです。しかし、相手のことを、会社の未来の為に本気で理解したいと、思えないうちは、やらない方が無難です。理由は、本心でないと相手にあなたの熱は伝わらず、媚びていると思われてしまうからです。心の準備ができたら、気軽に話しかけてみましょう。最近嬉しかった事や家族や健康、趣味の話など、最初は雑談でOKです。相互理解を促す為に、相手の事を聞く時には先に自分から自己開示をしましょう。その時もし、相手が何か勘織っていたり、疑問を投げかけてきたら、「より良い会社にしていく為に〇〇さんと信頼関係を築きたい」と正直に話しましょう。



頼もしい仲間になってもらう為に②

焦らず、ある程度良好な関係が築けたら、改めて時間を取って話しましょう。相手を頼りにしている仲間として、本音の話をしたいと前置きし、今困っている事や会社への不満、自分が力になれる事など本音の話をしていきましょう。その時、相手の話を否定せずに最後まで聞き切り、発言の背景や、奥にある相手の本当の不満を見つけています。本当の不満とは「自分の頑張りや今までの貢献を会社から認められていない」「自分の限界を感じ、未来への不安がある」「若い人の扱い方が分からない」などです。そして、相手の不満を解消する方法を話し合ったり、会社の明るい将来への展望を擦り合わせ、その為の期待を相手に伝え、協力関係を築きましょう。



最後に

今回は、古参社員さんにフォーカスを当てての
お話しでしたが、御社の更なる発展のためには
もちろん社員さん全員の知見が必要になります。
先代や古参社員さんの知識や経験、若手
社員の時代感覚、女性社員の視点など、全員
の集合知を活用し、社員さんと共に御社のワク
ワクする未来を目指して前進していきましょう!
最後に、リーダーがチームの空気を生み出していく
お話ししましたが、もちろん社長さんも
御社全体のリーダーです。ご自分の外部への
振る舞いや社員さんに対する態度が、会社の
空気、社風を生み出している事もお忘れなく。



付録

先着5名様限定

コーチングセッション 1回分無料プレゼント!

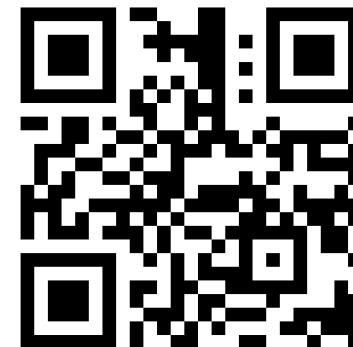
今回この資料をダウンロードいただいた先着5名様限定で、コーチングセッションを1回分(60分)無料でプレゼントします。

コーチングセッションでのテーマは自由です。

- 新規事業のビジネスプランを決めたい
- 社内コミュニケーションを関係を改善したい
- ダイエットしたいなど、何でもOKです!

プランディングや、コーチングの技術、1on1への質問など、時間はどう使っていただいても構いません。お気軽にご応募ください!

応募はコチラから



※フォームの「ご相談内容」欄に、「**無料コーチング希望**」とご記入いただき、第三希望までご希望の日付と時間をご記入の上、送信ください。後日、開催日時とZOOMアドレスを、ご記入いただいたメールアドレスにお送りします。

社員の幸せが、会社の未来を創る！



MOTIVATION
BRANDING
JAMYRA

代表

香川 浩 KAGAWA HIROSHI

ブランディングディレクター／アートディレクター
(一財)ブランド・マネージャー認定協会 トレーナー
ZENTech心理的安全性認定ファシリテーター
GCSプロコーチ

モチベーションブランディング ジャミラ

〒790-0966

愛媛県松山市立花1丁目9-12 アジア店装ビル301-B

mail / jamyra@aurora.ocn.ne.jp

URL / <https://www.jamyra.net/>

