



高岡 **北**
ロータリークラブ
TAKAOKA-NORTH
ROTARY CLUB



| | | | |
|-----------------------|---------------|-----------|-------|
| 例会日・毎週月曜日 12:30～13:30 | 創立・1980年5月19日 | 会長 | 山辺 知代 |
| 例会場・ホテルニューオータニ高岡 | 認証・1980年6月12日 | 幹事 | 吉谷奈艶子 |
| | 国内創立順位・1489 | 公共イメージ委員長 | 片岡 長司 |

第1957回 例会 1月 20日 (月)

◇点 鐘

◇国歌斉唱

◇ソング “四つのテスト”

◇ゲスト並びにビジターの紹介

ゲスト：米山記念奨学生 アヨブ・アテシャム 様

◇会長挨拶並びに報告

久しぶりにホーム会場での例会です。いつもぐらいの出席者ですね。今日、アヨブ君が来られた時に「明けましておめでとうございます。」とご挨拶いただき、すっかり日本の文化を身に着けていらっしゃるなど感心いたしました。最近、インフルエンザなどが流行っておりまして、わか社でも毎日誰かがいない状況で忙しい日々を過ごしております。皆様もお気を付けください。そんな中でも、地区大会が3月にあるのですが、参加人数が少ないと直々に地区幹事からお電話いただきました。締め切りは終わっているのですが、追加で大丈夫とのことなので、是非参加いただける方、せっかく地元富山での開催ですので、参加いただけると幸いです。最後に、私事ですが、2月18日にデジタル経営カンファレンスをやります。私が実行委員長をしています。富山県、県外のデジタルに関する経営者の方々の講演会を行いますので、もしお時間があればご参加いただきたいと思います。

◇地区より、委嘱状が届きました

*2024-25年度登録委員会 委員 山辺知代 会長

◇アヨブ君に1月分の奨学金をお渡しする

◇委員会報告

*片岡公共イメージ委員長より「ロータリーの友」1月号の紹介

◇出席報告 出席者 20名 メイクアップ済 0名

| 名誉会員 | 会員数 | 本日の出席率 | 12/23 例会 修正出席率 |
|------|-----|---------|-------------------|
| 1名 | 33名 | 76.92 % | 73.08 % |

◇1月在籍表彰

村牧啓君 (21年)

◇1月婚記念日祝い

新原俊夫君 (7日、52年)

宮崎外男君 (14日、46年)

◇1月誕生日祝い

金田恒幸君 (7日)

和田 徹君 (17日)

◇幹事報告

- 1) 例会終了後衛星クラブ設立委員会を開催します。
- 2) 次回1月27日 (月) 例会は「前期報告」です。
- 3) 先週、1月17日に1月期の請求書を発行しました。
- 4) 回覧：①ガバナー月信 NO.7
②会報 NO.19、20

◇ニコニコBOX 報告

山辺会長：お天気がいい日が続きますね。さて私事ですが、2月18日にセミナーを開催します。お時間があれば参加下さい！

吉谷幹事：先日、人間ドックに行ってきた。3年前と比べコレステロールが爆上がりしていました。来週、脳ドックへ行って来ます。

宮崎外男君：①先日の事業所出火に際しまして、火事お見舞いをいただきありがとうございました。

②結婚記念日お祝いをいただいて。

③海下さん、ありがとうございました。

和田 徹君：先日の新年例会で吉谷さんに家まで送ってもらいました。でも、つまんこで当たった「おいしいセット」も渡しました。

坂坂敏雄君：賞品当たりました！ありがとうございます！

村牧啓功君：長期欠席のお詫び。吉谷さん、今日の卓話
よろしく願います。

【今年度ニコニコBOX 累計額 228,000円】



◇本日のプログラム (担当：副会長)

会員卓話「人が辞めてしまわない言葉のかけ方」

吉谷 奈艶子 幹事

何気なく言っている言葉もいろいろな問題になっている時代です。具体的にどういふ風な言葉にしたら良いのか、今日はコミュニケーションのスタイル診断を交えてお話しします。

最近話題の退職代行サービスをご存じでしょうか。年明け1月6日、多くの企業で仕事始めとなったこの日、退職代行サービス「モームリ」の利用件数が過去最高を記録しました。256件連絡があったそうで、前회가7月1日180件と比べてなので比較対象には値しないですが、この会社では非常に多かったということです。労働者に代わって、退職の意向を伝える支援サービスだそうです。対面して退職の意向を伝えると、引き留められたり辞めづらくなったり言いつらいという心理的負担を軽減するための需要が高まっているそうです。誰でも利用しやすくなっているのも、もし、この退職代行サービスから連絡があったら、弁護士や社会保険労務士にご連絡ください。直接本人に連絡を取るのには、禁止されてることだったり、退職代行サービスが違法にやっている場合があるそうです。この退職代行サービスが流行る背景は、①職場環境・労働条件のストレス。ハラスメントなど職場のコミュニケーションに困難を感じている人が増えている②労働市場の変化と、転職の一般化。転職をするのが当たり前で就活をしている現代。3年以内に3割やめる時代です。③若い世代のコミュニケーションスタイルの変化。直接言いつらい。言いにくい。④法律の整備と労働者の権利意識の向上。権利権利を主張され、それを言われると何も言えないという会社もあります。権利を主張するのは昔より自分たちのことを知ろうとする意識の高まりなのかもしれません。⑤手軽さと費用対効果。自分で行うストレス。時間の浪費を避けられるため。タイムパフォーマンス「タイパ」と言われ、そういったものの意識が高まっていますので、このくらいで出来るならと利用する人が多いようです。⑥メディアやSNSの影響。実際サービスを利用した人の体験談や口コミがどんどんSNSで共有されていくと、後押しになる。

ハラスメントに敏感な時代だとニュースやSNSで感じると思いますが、ハラスメント、たくさんあります。中でも面白いなと思ったのは「WILLハラ」です。こうなりたい、ああなりたいという、やりたいことを必要に聞く、問い詰めることです。昔であればコミュニケーションの一つであったものが、相手、受け取る側が「そうではない」ということを意識しなければなりません。相手の為を思って指導したこと、コミュニケーションが相手に負担になっていることはありませんか？言葉かけを変えて伝わらないコミュニケーションのずれを防ぎませんか？というお話です。

退職しますと言われて、若干の予防の域まではお手伝いできますが、法律的なことは一切手に負えないので、

そうならないための予防の一つとして「声のかけ方」についてお話しします。

やってしまいかちななのは、自分が言われてやる気になる、嬉しい言葉をそのままかけていませんか？

「『すごいね』と言われたらやる気になるので、いろいろな人に言って励ましている。」と言われますが、中には「？」と思う方もおられます。そうならないようなコツをご紹介します。

やる気になる言葉を言うと、自分がやる気になります。自己満足・自己陶醉に陥ってしまいかちです。例えば言うほど相手はしらける状況になっていくので、心と心の距離が広がり、「パワハラ」「モラハラ」と勘違いされることがあります。相手にとって受け取りやすい言葉はなにかですが、4つのコミュニケーションのタイプがあります。

①オラオラさん

一言で言うと「お殿様」です。結果も実績を成すことも大好きで、その名の通り引っ張っていってくれる感じではあります。情報を集めることも評価するのも得意で、判断も早く、よく経営者の方にいらっしゃるタイプではあるのですが、ただ、単刀直入に言うので、それに傷つく方が多いです。

②ノリノリさん

一言でいうと「お調子者」です。楽しいだけで動けます。妄想が得意で、人と違うことが大好きです。「楽しいよ」というだけで、細かい説明が無くてもどんどん動いてしまいます。

③うんうんさん

同感をするのが得意です。辛いと言われると辛いに引きずられ、怒っていると怒ってしまいます。同感ではなく共感してほしいのですが、誰かのために人のためにやるのが大好きです。一人ぼっちが嫌いで、調和や平和主義で、承認欲求が強く「ありがとう」という言葉家内と非常に不満を感じるタイプです。

④コツコツさん

こだわり職人さんです。非常にマイペースで自分のやりたいものをやる「完全完ぺき主義」です。でも、「完全完ぺき主義」なことを、本人はマイペースなので、まったく気付いていません。話や説明が非常に長いのが特徴で、あと、全体を知りたいので、本人に関係の無い部分も知りたがります。全体を含めて説明してあげるとよいです。

◎仕事をしてもらう時の言葉かけですが・・・

①オラオラさんには、「あとは任せた。」

また進捗だけ報告してと言っておけば、自分がやりたいようにどうしたら結果が出るか、どうしたら達成できるかを考えてやってくれます。

②ノリノリさんには、「これ達成したら〇〇しよう！」

楽しいことを想像しながら、どうしたらよいかを考え、楽しい事だけでどんどん動けます。

③うんうんさんには、「いつもありがとう。これをしてくれたら助かる。みんなも喜びよ。」

みんなも一緒にあなたに期待をかけているよなど伝え
ると、動きやすいです。

④コツコツさんには「目指しているのはここだけど、そのためには〇〇と△△と□□が懸念されていて、なので、何日までに※※を調べておいてほしい。」

具体的に全体像を想像しながら、説明が必要。

◎ところが・・・

①オラオラさんに向かって「いつもありがとう。これをしてくれたら助かる。みんなも喜ぶよ。」と言ったら、「馬鹿にしている？これくらいできて当たり前」と無意識に思っています。「なぜこんなことを言う？そんなこと言われなくてもやるよ！」と言います。お殿様なので、ご機嫌を損ねないようにいうイメージです。この言葉がけが有効なのは「うんうんさん」。

②ノリノリさんに向かって「目指しているのはここだけど、そのためには〇〇と△△と□□が懸念されていて、なので、何日までに※※を調べておいてほしい。」という、お調子者なので、「何言っているかよくわからない。面白くなさそう。」と思い、それ以降の説明が入らなくなります。「長いな～早く終わらないかな～」と頭の中では別のことを考えています。この言葉がけが有効なのは「コツコツさん」です。

③うんうんさんに向かって「あとは任せた」と言っただけです。独りぼっちは嫌。みんなと一緒にがよく、放置されるのが非常に苦手で、常に進捗を確認してあげないとつぶれてしまう感じです。なので、「え？一人で？何しなければならぬの？だれと一緒にしてくれる人は？リーダーはいないの？」となります。今どこが心配かをしっかりと聞いてあげるべきです。この言葉がけが有効なのは「オラオラさん」。

④コツコツさんに、「これ達成したら〇〇しよう！」という、こだわりが強いので「何を言っているの？〇〇する前に、やることあるでしょう？どんな計画で、どんな見積もりで、達成しようとしているかが分からない。何をやりたいの？」と考えています。この言葉がけが有効なのは「ノリノリさん」です。

いろいろなタイプがいるのですが、どの傾向が一番強いのかというのがあります。組織の中で、このタイプがいればいいではなく、この4つのタイプが全員いることが望ましいです。オラオラさんが旗を振って突き進み、ノリノリさんが一緒に楽しみながら行こうとその気にさせ、一緒に頑張りましょうと声をかけるうんうんさんも必要です。達成するためにどのように成し遂げるかをマニアックにみてくれるコツコツさんも必要です。

必ずしもこの言葉でないと動かないということはないのですが、この言葉の方がすっと入るということがあります。

私は、「ノリノリさん」なので、説明が適当です。

昔、仲が良かった方と、あるプロジェクトと一緒にやることになったのですが、私は一度やったことがあったので、プロジェクトの大変さを知っていました。「いいよ、この部分やっておく」とその方の為を思って自分が

大変な部分を請け負おうと思いきやそう言いました。そうしたら、3か月後ぐらいにその方に「隠れてコソコソ何かをしてる。勝手にされて困る。」ということ、まわりに言いふらされてしまいました。なので、「一度話がしたい。信頼されていない感じがする。」とその方に言ったら、「信頼していないのはあなたでしょう？」と言われてしまいました。そこで、このタイプを見直してみると、その方は「コツコツさん」でした。私はノリでやってしまっていたのが、その方は、全体図を見ないと落ち着かず、気になるので、何をしたいのかわからないという不満をまわりにぶつけるようになってしまっていました。この方のタイプが分かった瞬間に、「今度このようなことが予想されていて、これとこれとこれが必要になってくるから、これについて誰々さんに確認してもらえるかな？」と言ったその日からまた関係が変わりました。

お互いに当たり前と思っていることがそもそも違うので、何が違うのかをきちんと知ることも必要になってきます。タイプを勘違いしていると上手くいかない、トラブルになりがちということを知っておいてください。

◎その気になる言葉・・・

①オラオラさんには「頼りにしているよ」

細かいことを言うよりも「何かあったらまた言ってね」ぐらいがちょうどいいです。特に気にかける必要はありません。

②ノリノリさんには「さすが！すごいね！」

調子に乗せることが大切です。

③うんうんさんには「いつもありがとう。」

心からありがとうを言わないとうんうんさんは適当に言っているかどうかも見抜きます。みんなも喜んでいることを伝えるのも大事です。

④コツコツさんは、マイペースなので、時間を守らない、期限を守らないということが出てきます。自分のことを完璧にしたいので、時間を切るとストレスが溜まります。なので、言葉をかける前にコツコツさんの話をしっかりと聞いてあげることで本人が納得しやすくなるということが重要です。

今まで行った企業研修では、職種によって違いますが、だいたいの割合は、オラオラさんは1割、ノリノリさんが2割、うんうんさんが3割、コツコツさんは4割ぐらいだと思っています。コツコツさんが多いのは製造業、うんうんさんが多いのは保育士や先生。営業はノリノリさんが多いです。

コミュニケーションの簡易診断をするのは、自分と相手が何を考え、何が違うのかという、価値観の違いを知ることができます。つつい自分が無意識で言っている言葉が、どうしてもコミュニケーションの癖が出てしまうので相手との違いをより理解することを一度試してみたいかがでしょうか。

何気ない言葉を意識して変えて心をつかんでもらえればと思っています。