

2016年1月 会社の雰囲気を1W⁷³¹明るくするコミュレポ

皆さん、こんにちは。私は、コミュニケーションについての気づきを毎月1回、振り返ることにしています。せっかくなので日頃お世話になっている皆さんにもシェアできればと思いこのようなレポートを記述することにしました。ご笑読頂ければ幸いです。

丹羽/佐之

見学訪問の最高の土産とは？

8月にフロンティアワークスを立ち上げてから、有難い事に見学に来られる方が増えました。コンサルタント事業、就労継続支援A型事業所といった同業者の方々、顧客の訪問が主です。同業者の方々には「見学来てくださいね、できることは何でも貢献するよ」と伝えます。今年は特に、同業者間のネットワークを広げたいと考えているためです。同業者の方々は「コンサルタント事業やA型事業所をどうやって軌道に乗せればいいのか」といった相談が主。私が経験からお答えできることは全てお話するつもりです。



嬉しい見学訪問

多くの見学・訪問者をお迎えしていると、あることに気が付きました。それは、見学者には2つのタイプがいることです。しっかり準備して訪問される方と来ることを目的とされる方です。前者の方々には質問内容を具体的にいくつか用意して来られ、私に質問されます。そのため、私もホワイトボードを駆使して「遠方からわざわざ来て良かった、神戸にまた来たい」と思われるように懸命にお答えするため、自然と場が白熱します。一方、後者の方は「質問の意図がよくわからないな、聞きたいのはそれだけ？」という感じでさよならしてしまいます。もちろん、場の空気、雰囲気を感じたいと見学に来てくださるのも WELCOME なのですが「せっかく遠くから来られているのに、これで良かったのかな」と余計なお世話にも、私が心配になってしまいます。

というのも、自身の経験からかもしれません。フロンティアワークスを立ち上げる前に同業者5社に遠方まで見学・訪問に行かせていただきました。たった1時間のアポのために往復4時間かけて訪問したこともあります。私は常に、具体的に疑問に思っていることに加え、

- ・1年目に最も大変だったことはどんなことがありましたか？
- ・今振り返ると、立ち上げ時にこういう準備をしておけば良かったなど思うことはどんなことがありますか？
- ・「会社をやめていく人、長くいてくれる人」にはどんな違いがありますか？

といった質問・相談内容を用意して訪問します。

なぜなら交通費はもちろん、丸1日の時間を使って訪問するためです。そしてもう1つ、見学を受け入れてくれた相手の時間を有意義に使うためでもあります。実際、訪問、見学を受ける立場になると分かりますが、受け入れ側はどんなことでも教えてあげたいという気持ちはあっても、訪問者のために「***を教えてあげよう」と事前に整理していることはありません。そのため**訪問する側のほんの少しの準備**が受け入れ側にとっては、何よりも**手土産**だと感じ、両者にとって有意義な時間を生み出し、その後の関係性も発展していく流れになることを実感するのです。

【フロンティアワークスの見学・訪問は永富まで (078-766-0345)】