

社員教育(1)

「新入社員研修裏話」

(株)CDMコンサルティング

代表取締役/研修講師

林 三津子

今年も新入社員研修のシーズンが慌しく過ぎ去っていった。

春に新入社員研修の講師を担当することが恒例となって久しいが、新入社員のタイプは、毎年、微妙に違ってきている。某民間の研究機関が、新入社員の特徴をキーワードで表し毎年発表しているが、今年の新入社員は「ブログ(日記風サイト)型」だそうだ。(因みに、昨年は「発光ダイオード型」、一昨年は「ネットオークション型」、その前の年は「カメラ付ケータイ型」であった。)その理由は、「表面的には従順だが、さまざまな思いを秘め、時にインターネット上の日記を通じ、大胆に自己主張をする」ということらしい。また、一方で、「寂しがり屋で人とつながりたい、認めてもらいたい欲求が強い」等と、力強さや実行力に欠ける点も指摘されている。

そういうと、先日の新入社員対象の公開セミナーでも、それを象徴するような出来事があった。そのセミナーは某経営者団体が主催するもので、基調講演をANA会長が、その後の文化人講演を舞ノ海が、そしてビジネスマナーの講義を私が担当した。ANA会長の基調講演終了後の質疑応答に、しばらく誰も手が挙げなかった。少し経って、ある企業の新入社員が「会長の仕事人生はもう終わると思いますが、その後の夢はなんですか？」と、ブログ型の特徴ともいえるべき大胆に質問してきた。(ANA会長が、会長職としてのこれからの夢や抱負を、情熱的に語られた矢先の質問であっただけに)会長は、苦笑しながらも、やさしく答えられていた。

積極的に自己主張できたことは認めたい。でも“会長の仕事人生はもう終わり・・・”等といった表現・・・、その瞬間、冷や汗をかいたのは、多分、ANA OGの私だけではなかっただろう。

また、別の公開セミナーでの出来事。休憩時間、ある新入社員が、このような質問をしてきた。「僕、挨拶とか大切なことはわかるの

ですが・・・、好きでもない人に無理に笑顔したり、挨拶する必要はないと思うのです。自然が一番いいのではないですか？」

「それに僕、髪の毛が少し長いですよ。上司から切れと言われていたのですが・・・、先生はどう思いますか？」あなたは、どうしたいの？」「僕は写真担当で、ある意味芸術的な仕事ですから、個性を大切にしたいし髪型も個性だと思うのですが・・・」

このように質問してくるか否かは別として、多数の新入社員は、(潜在的にしろ)概ねこのように思っているようだ。そこで私は、「自然が一番、個性を大切に、さんの考え、もっともなことよね。(共感する)」「それに、

さんの髪型、とても似合っているわよ。(承認する)」「でもね、会社には多数の人が働いているでしょ。入社間もないさんのことを、上司や先輩はどの程度認知していると思う？ましてや、さんの素晴らしい能力や個性が、どれくらい理解されているかしら・・・。(質問する)」「それは・・・??それに僕、まだそこまで能力があるわけでもないし・・・」「そうなの・・・。だったら、まずは、相手にさんの人柄を理解して貰うことから始めない？それには、まず今日学んだ“第一印象”を良くすることを心がけてみたら。そして、まわりの人から仕事で認められるようになれば、あなたが個性を主張できる日もくると思うよ。それまでは髪型も整え、挨拶も今日学んだ通りやってみましょうよ。(提案する)」「そうですね。頑張ります。」と、

さんは笑顔で席へ戻って行った。あれだけ研修中に、挨拶の重要性や笑顔の効用を話しても、人の考えや習慣を変えることは難しいと痛感する。(でも質問してくれて良かった...)新入社員は、このようなプロセスを経て、戸惑いながら職場へ配属されていく。そして、配属後、2~3ヶ月が経過しようとしている。

“あなたの職場の新入社員は、きちんと挨拶ができていますか？”仮に出来てないとし

ても、“今年の新入社員は出来が悪い！”等と言う前に、職場環境そのものを見直す必要があります。新入社員は恐いくらい職場環境に染まる。職場上司を対象としたアンケートで、新入社員へ望む“ベスト3”の中に、毎年“挨拶”が上位にランクインされるにも係わらず、多くの職場で、挨拶や笑顔といった、企業の第一印象に繋がる要素が徹底されていないのが実情。

しかし、第一印象がいいと“感じのいい企業(職場)”と評価される。これは、心理学者のアッシュモ「初頭効果理論」の中で、「最初に良い印象を抱くと、その印象が相手に深く定着し、先入観となる。一度、定着した先入観は変わりにくい。」と述べている。一方で、“感じの悪い企業”と烙印された企業は、業績まで下がる。(様々な業界のCS<顧客満足度>調査を実施し、そのような結果を見てきた)

「社員教育」は、まずこの“第一印象”を新入社員のみならず、職場ぐるみで徹底することからはじめたい。そして、そのスタートは“感じのいい挨拶”から。挨拶は人と人が理解を深め、つながりを強めるきっかけをつくる素晴らしい手段。下の者から挨拶をするもの、等と言わず、上司自ら率先し、新入社員に手本を示して頂きたい。

(文中の～は、人を説得・納得させるためのステップの一例。)

法人協会ニュース

「担い手に対する農用地流動化と面的集積を飛躍的に進めるための緊急要請」 ご返信をお願いいたします!!!

6月14日、全ての会員の皆様宛に、「担い手に対する農用地流動化と面的集積を飛躍的に進めるための緊急要請」という文面の用紙をご送付させていただきました。これは当協会会員の強い要望であることを示すため、全ての会員さんからご署名、ご捺印を頂いた上、ご返信をお願いしているものです。

ご返信料金は無料です。ご署名・ご捺印いただいた用紙を、同封の封筒に入れてポストにお入れ下さい。

皆様のご協力を心よりお願い申し上げます。

役員会が開催されました

6月15日、第26回役員員会が開催されました。運営委員会で協議された事項である、17年度の事業報告・同決算などをはじめ、「新たなビジョン」の策定についてのプレゼンや、いわゆる「貸し剥がし」の調査結果、「都市農業の振興に関する提言」、「外国人技能実習制度の受入枠拡大についての提言」、「農地流動化と面的集積を進めるための要請」などについての報告となりました。

生鮮野菜小売価格の調査結果 平成18年6月第1週(6月5日～6月9日)

これは、6月12日に発表された農林水産省の調査結果です。

1 調査目的

本調査は、平成18年5月中旬以降の天候不順、日照不足の影響による一部生鮮野菜の卸売価格の動向をふまえ、生鮮野菜の小売価格について、毎週の情報を消費者等に対して提供するために行うものです。

2 調査期間

平成18年6月第1週から当分の間

3 調査実施機関

地方農政局、地方農政事務所、北海道農政事務所及び内閣府沖縄総合事務局

4 調査対象店舗

全国470店舗(各都道府県毎に10店舗)

5 調査対象品目(5品目)

キャベツ、レタス、きゅうり、トマト及びにんじん

生鮮野菜小売価格の調査結果

- ・キャベツ：201円/kg
- ・レタス：396円/kg
- ・きゅうり：450円/kg
- ・トマト：528円/kg
- ・にんじん：387円/kg

価格は消費税込。特売価格を含まず。

【問い合わせ先】

農林水産省消費・安全局消費・安全政策課
電話：03-3502-8111(内線3061,3068)

本紙に関するお問合せは下記までお願いします。

社団法人日本農業法人協会

(HP:<http://www.hojin.or.jp/>)

TEL：03-5156-0365 / FAX：03-5156-0366

MAIL：juku@hojin.or.jp

© 日本農業法人協会 2006

本紙掲載記事の無断転載を禁じます。