メディア登場のご紹介

食品商業2017年4月号 に連載記事(第九回)が 掲載されました!



売上げアップにつなげるチームをつくるために必要な、 日常からのプラス言葉のコミュニケーション。今回は後編 の「③話をしてもらう」についてお伝えします。

仕事では、店長がパートさんに指示をする場面もあるで しょう。そんなときに「どうしてあなたにそんなこと言わ れないといけないの?」とならないよう、普段からパート さんに話をしてもらうことを意識しましょう。

パートさんは基本的に「やればできる人たち」の集まり

ほとんどは主婦をしながら働いているはず。家事もして いますから手先も器用で、物事の段取りも分かっています。 さらに子供を産んでいることも多いでしょうから、根性も 備わっています。

だからこそ、やる気スイッチが入ればとてもよく動いて くれるのですが、そのスイッチを入れるためには、ポイン トがあります。

それが、「話をしてもらうこと」です。

話をしてもらうと言っても、何か特別なことを引き出す 必要はありません。パートさんがあなたに「ねぇ、ちょっ と聞いてよ」と言ってくる内容を聞くのです。

「旦那さんと些細なことで言い合いになった」「燃えるご みを前日の深夜に出そうとする人がいる」「姑が小言を言 ってくる。昨日だって……」

その話題は、もしかすると男性リーダーにとっては取る に足らない、どうでもいい話かもしれません。ただそこで、 リーダーはパートさんたちの話を切り上げたり、解決しよ うとしないことです。ただ、聞くだけです。

簡単なことに聞こえるかもしれません。でも、ちょっと 意識が必要です。

男性は基本的に解決脳の生き物。だからパートさんの取 るに足らない話を聞いていても、いつの間にか「それなら、 こうしたら?」とアドバイスをしたり、「それは○○さん が悪いんじゃないの?」と批評をしたくなるからです。

でも実はパートさん自身も、自分の話す話題が取るに足 らないものであることは分かっています。話をしたって何 も解決しないことも。ただ"吐き出したい"のです。吐き 出す相手がそもそも少ないことが多いのです。

あなたがその相手になってあげること。「へぇ」「そうな の?」「大変だね」と相づちを打って、親身になって話を 聞く。それが結果的にパートさんたちの"毒抜き"になり

毒抜きができれば、パートさんは準備が整います。ひと 通り話を終えて、あなたが「じゃ、仕事しましょうか」と 切り替えると、スイッチが入って、そこから思い切り動い てくれるようになります。

パートさんたちを束ねていくには、このような立場を超 えて雑談ができるいい関係性を作っておくことが必要です。 パートさんに話をしてもらう文字数や時間、言葉の量に比 例して、人間関係は深まっていくのです。

コミュニケーションとは、相手を知ること。「相手が大 切にしていることを大切にすること」です。パートさんに は、しゃべることを大切にしている人もいます。だから、 その時間を大切にしましょう。

「一日1ほめ」しましょうね!

食品商業 2017・4

PROFILE はらくにお◆大手食品メーカー営業時に多くの流通小売業への提案を経験し、その後船井総研コンサルタントからラーメン店の洗い場に転職して現場経験を積み、独立後は日本の他、世界158社の顧問コンサルタントとして業績アップに貢献中。

