

4月  
2024

# 労務通信 152号

成迫 社会保険労務士法人  
松本事務所 TEL 0263-88-2862  
長野事務所 TEL 026-291-4152  
飯田事務所 TEL 0265-49-3602

## ～ 従業員とのコミュニケーションの手法 ～

4月からいよいよ新年度です。新しい従業員の入職や、事業所内での異動など、新しい関係性が生まれる時期です。新人さんは新しい環境に期待と不安を抱いており、まずは不安を取り除くことが必要です。彼らがスムーズに職場に適応し、チームの一員として活躍できるよう、効果的なコミュニケーション手法についてお話ししたいと思います。

### ○傾聴

コミュニケーション手法として、まずは傾聴があげられます。

立場上どうしても上司が話す側、新規従業員が聞く側となる場合が多いですが、雑談の時や飲み会の席など、彼らが話す側になってもらい、上司が聞く側になる場面を作ることも必要です。学生時代の話、入社の際の動機、仕事や職場の感想、これからのキャリアなど、テーマは自由ですし、上司は受け入れるスタンスで相槌や適宜質問するだけで良いです。

### ○単純接触効果

毎日会ったり話しかけたり、繰り返し触れ合うと良い印象を持ってくれるようになる効果です。従業員との間でも、たまにしか顔を合わさない関係ですと警戒心が強くなってしまいますので、挨拶や少しの雑談でもよいので頻りに接することが、良い関係性の第一歩かと思います。新規従業員が疑問や懸念を気軽に共有できるよう、アプローチしやすい態度を心がけることが重要です。それにより彼らが安心感を持ち、積極的にコミュニケーションを取るための基盤となります。



### ○会話の中での手法

・人は自分と似た人を好きになる

人間は自分との共通点が多いほど、相手に親近感を持ちます。雑談の中で、または履歴書を見たりして共通点を探しましょう。そこから関係性が作れます。また、「ミラーリング効果」というのもあり、不自然でない程度にさりげなく相手の仕草を真似たり、話す速度などを合わせてみると、自分への好感度が増すそうです。

・Iメッセージ

「あなたは〇〇である、〇〇すべきだ」など、相手を主語にした発言を You メッセージと言います。対して、「わたしは〇〇だと思う、〇〇してほしいと思っている」と発信するのが I メッセージです。自分の考えを表現しているので、良い・悪い、正しい・間違いという評価が薄くなり、相手が受け入れやすくなります。

### ○定期的なフィードバック

成長と学習には、定期的かつ構築的なフィードバックが不可欠です。新規従業員が成し遂げたこと、そして改善が必要なことを明確に伝えることで、彼らの自信と能力を高めます。フィードバックは、形式的な評価だけでなく、日常的なコミュニケーションの中でも行うことが大切です。

人間関係の不安の解消は、新規従業員の職場定着の第一歩かと思います。人手不足の時代、せっかく仲間になった従業員ですので、上手に育てていきたいものです。また、効果的なコミュニケーションは、職場の生産性と満足度を高める鍵です。今回紹介したポイントを日々の業務に取り入れ、より良い職場環境の実現に向けていただけたらと存じます。ご不明な点やご質問がありましたら、いつでもお気軽にお問い合わせください。

### 令和6年4月のお知らせ

- ・ 手続き単発の料金に変更になります。
- ・ 令和6年度の協会けんぽの保険料率が3月分（4月納付分）から改定になります。
- ・ 労働条件の明示のルールが改正になります。



成迫社会保険労務士法人のホームページができました。ぜひご覧ください。

URL: <https://narusako-roumu.or.jp/>

