

PRESS RELEASE

ヘイズ、コミュニケーション能力についてコメントを発表

『ヘイズ・ジャーナル』第4号より

【東京2013年3月12日】人材紹介会社のヘイズ・スペシャリスト・リクルートメント・ジャパン株式会社(本社:東京都港区、リージョナル・ディレクター、ジョナサン・ Sampson、以下ヘイズ・ジャパン)は、先に発表した同社の人事専門誌『ヘイズ・ジャーナル』第4号より、コミュニケーション能力についてコメントを発表しました。

インターネットの発達により、ビジネスや個人生活で人と「つながる」機会は大幅に増えてきましたが、人が直接会ってコミュニケーションをとる事の大切さを忘れてはいけません。

同ジャーナルでは、批評家の見解として、テクノロジーの発達によって、人々は外部とのネットワーキングや社内の同僚などとのコミュニケーションにおいても対人能力(ソフト・スキル)が低下していると説明しています。

ヘイズ・ジャパンのリージョナル・ディレクター、ジョナサン・ Sampsonは次のように述べています。「技術の進歩によりオンラインで人とつながるさまざまな方法が可能となったことでリアルで、ターゲットをしぼったビジネスのチャンスを得ることができるようになりました。また、世界中の膨大な情報に簡単に手が届くことも大きなメリットです」。

「インターネットは、単に人と人をつなぎ、その輪を広げる新しい手法に留まらず、現在では、新しい発想や多くの分野の専門家の知識をユーザー・コミュニティ全体で共有できるウェブ上のクラウド・ソーシング・サイトなどの構築が進んでいます」。

「ほとんどのビジネス・コミュニケーションがオンラインで行われるようになったことで、直接人と関わり得られるダイナミックで温かい関係が失われ、自信のない活力を失った社員が増えてきているようです。知識優先の社会においては、人と人が直接コミュニケーションをとらないことはリスクを意味します」。

「メールは人と直接コミュニケーションをとるとは言えず、社員のソフト・スキルの向上を図れば企業にもメリットがあります。社員が、対人やオンライン・コミュニケーションをさらに有効に行えるよう企業が支援する必要があります、特に日本ではこれが重要と言えます」。

「メールのやりとりのみで孤立してしまった社員は、企業の競争力の観点で脅威となる可能性があることから、そのような社員にネットワーキングの研修を実施することは、企業、社員双方にとってメリットとなります」。

テクノロジーを使ったネットワーキングはスターティングポイントとしては良いでしょうが、ビジネスを行ううえでは人間関係は個人的なつながりで結ばれていることを認識してください。

「ビジネスを進めるうえで、将来自社の顧客や社員になって欲しいと感じる人々と出会うことがあります。そのような人々から信頼を得、相互に理解し合うためには、直接会って関係を構築する必要があります。新しいチームやグループと関わる場合はなおさら努力が必要です」。

ネットワーキングのための5つのアドバイス 『ヘイズ・ジャーナル』第4号から

1. 「ゆるいつながり」の人間関係のテコ入れ – 今までビジネス以外の場や予期せぬ場所で知り合った人など、今後関係を深めることで、自身にとって有益性の高いと思われる人々との人間関係の構築を図りましょう。ネットワーク構築は、仕事関係を通じて構築されるとは限らず、自分のまわりの人々も対象となります。
2. 人は意思さえあれば、自分の仕事など技術的な知識を向上させることが可能です。しかし、仕事以外の環境で何を知るのか、誰を知っているのかがキャリア構築に役立つ場合もあります。
3. 「グローバル温室」と言われているように、上級幹部のみを歓迎し、組織下層の人々に排他的なエリート・ネットワークでは創造性が損われがちです。能力主義を取り入れ、外部に門戸を開くなど、知識やベスト・プラクティスの共有を進めることで、活性化を図ることができます。
4. 上層部役員のすぐ下で、大量のメールや書類処理に追われ、不満を募らせている管理職に対するネットワーキングの奨励は、彼らの孤立化を防ぎ、活性化につながると考えられ、企業にとっても、彼らにとってもメリットとなります。
5. ビジネスの成功と繁栄のために、企業は何事にも興味を抱き、閉鎖的にならず、自社の活動する分野以外にも広く目を向けるべきです。そのためには、新しい発想を生む基盤となる社外のネットワークとの関わりを広げ、情報の共有が必要になります。

ヘイズ・グループについて

ヘイズ・グループは、グローバルな人材サービスを提供するスペシャリストの人材紹介会社です。世界33カ国*、245の拠点において、7,800人超の従業員が経験とスキルを備えた人材サービスをグローバルに提供しています。

ヘイズ・スペシャリスト・リクルートメント・ジャパン株式会社について

ヘイズ・スペシャリスト・リクルートメント・ジャパン株式会社は、ヘイズ・グループの日本法人として2001年に東京で設立されました。同社は日本で唯一、東京赤坂本社、新宿支店、大阪支店の3つの国内拠点を擁する外資系人材紹介会社です。「経理・財務」、「金融」、「ファイナンス・テクノロジー」、「人事」、「ヘイズ・リソース・マネジメント」、「IT」、「保険」、「法務」、「ライフ・サイエンス」、「オフィス・プロフェッショナル」、「不動産関連」、「セールス&マーケティング」、「サプライチェーン」の13の専門分野に精通したコンサルタントが豊富な知識と経験をもとに、正社員から契約・派遣社員まで、企業の人材採用や個人のキャリアアップを支援しています。

*日本、オーストラリア、オーストリア、ベルギー、ブラジル、カナダ、チリ、コロンビア、中国、チェコ共和国、デンマーク、フランス、ドイツ、香港、ハンガリー、インド、アイルランド、イタリア、ルクセンブルグ、マレーシア、メキシコ、オランダ、ニュージーランド、ポーランド、ポルトガル、ロシア、シンガポール、スペイン、スウェーデン、スイス、アラブ首長国連邦、イギリス、アメリカ

本件に関するお問い合わせ先:

ヘイズ・スペシャリスト・リクルートメント・ジャパン株式会社
朝倉 03-3560-2813