

2019年6月

今月のテーマ

I 「テレワーク うつ」の実態
心の叫びを聞いて！

II 「大企業こそ出社文化は必要」
リモート一辺倒に警鐘!!
エッ！この方が？

メットライフ生命にご加入の皆さまへ！

- * コロナに感染してしまい入院した場合、
入院給付金の対象になります。
- * 惜しくも、もし、お亡くなりになった場合、
感染症による災害死亡となります。

新型コロナウイルスの勢いが衰えていません。

「世界は今、第1波のまっただ中」

WHOが警鐘をならしています。

特に南米など新興国で患者が急増しています。
もう大丈夫!! はまだまだ先のことです!!

第2波も予想して引き続き安全に気を付けま
しょう。「どうかお元気にお過ごし下さい」!!

想いをのせて **感謝** ありがとう

2020年に入り**新型コロナウイルス**が世界中で
大流行し日本でも多くの**感染者**が出た。
今回の**感染症**に対して国が行った大きな施策の1つが
2020年4月7日に「**非常事態宣言**」を発令した事だ。

この**感染症の脅威**に対し国家は、
「**外出自粛の要請**」と「**店舗の休業要請**」をした。
私たちの暮らしや経済活動が一変し、一言では言い
尽くせない程の様々な影響が出た。

日本だけではない世界中の国々が
感染症の脅威と戦っている。

一方、米国では、**黒人男性が白人警察官に首を圧迫
され死亡した事件**に対して不満が一気に爆発している。
**多くの白人も加わり抗議運動が全米にのみならず
世界中に広がっている。**

「**I can't breathe**」(息ができない)がスローガンだ。
丸腰だったジョージ・フロイド氏を押さえつけ、
首に警官が膝をのせて窒息させたという一連の事件は、
複数のスマホで撮影され、映像がソーシャルメディアなど
であっという間に世界中に広がった。

「**息ができない**」という言葉は、
人種的な偏見の苦しさを象徴している。
「**差別が完全になくなる社会**」
何時になったらやって来るのだろうか。

サラリーマン
川柳

叱っても 褒めても返事は「ヤバイッス」

信頼と実績で皆様に愛されて34年！

生命保険・不動産の売却・買い取り すべてお任せください！

Qualifying &
Life Member



MDRT®

株式会社
オフィス



代表取締役 麻田 春江

住所：〒302-0015 茨城県取手市井野台1-7-28 E-mail: officeasada_h@ybb.ne.jp
TEL: 0297-72-2401 FAX: 0297-72-6217 URL: https://officeasada.com



I 「テレワークうつ」の実態 心の叫びを聞いて！

コロナ禍で私達の生活や経済活動に大きな変化を余儀なくされた。

その中の1つに**テレワーク**がある。TVやニュースでは、**テレワーク**がいかにも時代に適応した新しい生活様式、新しい働き方だと伝えている。

しかし、ひとつ間違えると社員の意欲減退や**心の病**にもつながる**「在宅勤務の危険性」**がある。在宅勤務という新しい働き方を企業が本当に有効活用するには、業務上の支障の解消だけではなく、**テレワーク**が働き手に与える**不安心理**にまで目を向ける必要がある。

パーソナル総合研究所のK上席主任研究員は次のように指摘する。

在宅勤務での仕事の不安を2万人に聞いたところ

「相手の気持ちが分かりにくい」が37%でトップ1位

「仕事をさぼっていると思われぬか」28%が2位となった。

「上司や同僚の本音が見えない」不安感と、「働いていない」と思われることへの恐れ。

そんな2つの不安にさらに拍車をかけるのが**「ノルマ」**の存在だ。

社員を襲う見えにくいノルマ



大手通信会社に勤務の営業職の男性の場合

会社のPB(プライベートブランド)商品を製造委託する企業を開拓するよう指示を受けたのは3月中旬、40社のリストが渡された直後、政府から**「緊急事態宣言」**が発令された。急遽**テレワーク**に変わった。

午前9時から先方の会社へメールを送信し反応のあった顧客にコンタクトをとることになった。

対面営業とは全く勝手が違う……**なんと契約件数は0件だった。**

オンライン会議では上司は**「がんばって」**だけ。だんだん**「さぼっている」**と思われているのでは？と不安の日々が続く。次第に会社は自分を辞めさせようとしているのではと思うようになった。

建設会社勤務の30代女性の実態

コロナ禍のさなかの在宅勤務に疲れ果てたという。

家の中には手がかかる2人の幼児。それでも会社は朝8時半から

夕方5時半までの勤務を求めた**「苦肉の策」!!**は、

自宅前に駐車した車の中が仕事場だった。

家の中で遊ぶ子どもたちを気かけながら業務を続けるしかなかった。

コロナ禍をきっかけに日本中で広がるテレワーク

「戦後に出来た労働基準法が足かせになっている」



「オンライン会議」は脳の生理に反する！

オンライン会議の難しさとは

なぜオンラインだと相手の話を理解するのに労力がかかるのだろうか。

それは、**情報収集のチャンネルが一気に減るからだ。**

1つの同じ空間で会議をすると、人間は発言以外に様々な**「非言語情報」**

から相手の意図を理解しようとする……

「非言語とは何か」？

話す、メッセージを書くという言葉を使うコミュニケーション以外の意思伝達方法を指す表情や顔色、声のトーン・話す速度、ジェスチャー、視線などは、

言葉以上に大きな役割を果たす。

こうした**非言語コミュニケーション**を私たちは無意識に時に意識的に使い分けている。



他者の真意を読み取る時には言語よりも非言語的な情報が頼りになるのだ。

このことを深く受け止めて、さも、オンラインが進化した会議の姿だとしてはならない。

孤独感に怯えたり、会社から極端な監視を受けなくても、

実践する者のストレスを高める要素を内包するテレワーク。

「テレワークうつ」が重症化する傾向がある事を知らなければならない。



(日経ビジネス掲載)

Ⅱ 「大企業こそ出社文化は必要」 リモート一辺倒に警鐘

クラウドワークス吉田CEOに聞く

新型コロナウイルスの感染拡大で、大企業でもリモートワークが一気に浸透してきた。

働き方の自由度が高まり、社員のフリーランス化が加速するとの指摘もある。

オンラインで仕事を受発注するクラウドソーシング大手クラウドワークスの吉田浩一郎CEOは、

リモート化一辺倒の流れに警鐘をならす。

記者：リモートワークの浸透でコロナ後の働き方は変化していくとみていますか？

吉田氏：社員目線では、大企業であろうとスタートアップであろうとリモートワークの継続を希望するのではないのでしょうか。

短期的には問題ないと思うが、中長期的にはデメリットも出てくると思う。

リモートワークでは曖昧な話題を出しづらいからです。

現行のオンライン会議システムではどうしてもそれぞれが考えを一方的に発散する場になりがちです。

変化を起こす判断が難しくなる。

やや古い考えかもしれませんが、これまでは社員のやる気やアイデアといった単純な成果以外のプロセスも評価していました。現状の業務以外のプロセスから新たな発想も生まれたわけです。

リモートワークでは成果を測る傾向にあるので、今の業務範囲を超えて

更にキャリアを発展させたい。例えばマネージャーになりたい、新規事業を

起こしたいといった、変化を起こす判断が難しくなります。

コロナショックで今までの前提は崩れました。今後も大企業はリモートワークの

活用を続けていくと思うが、大企業であればあるほど

出社を前提とする文化を残す必要がある。

フリーランスを支援するというリモートワークの専門家の立場としてもそう思います。

中小企業であれば他の部署でも知っている人が多いが、大企業となるとそうはいかない。

新規事業のアイデアを育てたり、部署を超えた連携を考えたりといった曖昧な議論が生まれにくい、沢山の人材を抱えている利点を生かせません。

この状況が続くと、中長期的に競争力が低下する恐れがあります。

(日経ビジネス記者 佐伯真也氏提供)

クラウドサービスの米ボックス。アーロン・レヴィ 最高経営責任者(CEO)は語る

コロナ禍を契機に世界で約2千人の従業員全員が在宅勤務に移行したクラウドサービスは

「ホワイトボードの前で同僚とアイデアを出し合うことが、

新しいことを始めるのに役立つと感じるようになった」と明かす。

思い描くのはオフィスでの仕事とテレワークがより柔軟に絡み合った働き方。

新たなイノベーションを生む方法を見据えている。

(日本経済新聞掲載)



皆様！お元気でお過ごしでいらっしゃいますか？代表の麻田の息子の麻田秀人でございます！
まずは、この最後のページまでお読みいただきまして誠にありがとうございます！
勿論どこを読まれるかは自由ですが、やはり作成している側とすると、

最後まで目を通してもらえるのはとっても嬉しいことです！

私は超・超元気です。今、世の中はコロナの感染症で不安な気持ちでいる方も多いと思いますが、
さあ！前向きに頑張って歩を進めましょう！

今のコロナ感染拡大の最中にも、不動産の売却、買い取りの相談とご契約はいつも通りでした。
心より感謝申し上げます。



【お役立ち情報】 今回も不動産を売却する際のアドバイスです。

売却をスムーズに進めていくための方策はいくつかありますが、今回は告知の仕方のお話です。

一番は、写真をいっぱい載せる！

今はインターネットが主流です。より多くの写真を載せている方が、最初の取っ掛けりである
問い合わせの数が増えます！

あるデータでは、**写真が少ない物件と多い物件では、問い合わせ数が1.5倍の差が出ております。**
物件を見ないで購入される方はまずおりませんので、

①写真等での広告の工夫⇒②問い合わせが増える

⇒③内見したい方が増える⇒④ご成約

といった流れになるのです。15年前くらいまでは、インターネットの広告も少なく、
広告はいわゆる紙媒体(チラシ)が主でした。この時は、あえて情報を載せずに、興味を引かせる
といった手法でした。

ところが今はその逆です。インターネットで情報を手軽に自由に収集できる時代になったこともあり、
むしろ**多くの情報を当たり前にユーザーは求めている**のです。そのニーズにより答える必要があり、
その大事な情報ツールが**写真**なのです。「あっそうそう写真は私が撮りますのでご安心下さい」

ここでひとつお願いです！

ご売却される皆様へのアドバイスは、見られるのは嫌だなあ、という気持ちを捨て、
多くの写真を撮ってもらう！そして、**頑張ってお片付けをする！**ここが**最も大事なこと**です。

お住まい中でご売却をされている方は非常に多いのが実態です。

片付いていないから、写真はちょっと・・・気持ちはわかりますが、これではダメです！

お片付けをしたり、きれいにして写真を撮らないと、どうかご理解下さい！

我々からするとお願い事項にはなりますが、**本当に結果は変わるのです。**

もし、お片付けが面倒だ・・・という方がいっしょに私に言って下さい！

一緒にお片付け致します。ただし、「一緒に」ですよ！僕だけやるのは勘弁してください～。

以上がアドバイスになります。

引き続き、ちょっとしたご相談ご質問だけでも結構です。

何かございましたらいつでも気軽に言って下さいね。 今後とも宜しくお願い致します！

