

「この2つをやれる人って、
ほとんどいないんですよね。」



「シスコのようなグローバル企業のマネジメントともしっかりと
話ができ、それと同時にワークショップや打ち合わせでは
社員の目線に立ってファシリテーションをしてくれる。
この2つをやれる人って、ほとんどいないんですよね。」

◆ 導入事例: シスコシステムズ合同会社 様

グローバル企業の人材開発・組織開発について経験豊富なシスコシステムズ合同会社の土屋恵子氏。急成長するサービス営業部門において、強く個々人の成果が求められる中、チームとして一体感や共有ビジョンを持つことを目的とした、初のチームビルディングワークショップを ToBeings と共にどのように創り上げていったのかを詳しくお伺いしました。

シスコシステムズ合同会社
人事 シニアマネージャー 土屋恵子氏



ワークショップを実施してみて

ー シスコの業態と、サービス部門 (CAチーム) の役割について教えてください

シスコはインターネットや企業内ネットワークで利用される、ルータやスイッチなどの製造・販売が主な業務で、世界のネットワーキング業界におけるリーディングカンパニーのひとつです。CA(Customer Advocacy)部門は主に、ネットワークに関わるサービスの販売・提供を担当しています。

ー ワークショップ実施の背景は？

サービス部門はこれまで、非常にチャレンジングな目標を掲げ、ここ数年で急激な成長を果たしていました。それは良いことなのですが、既に一人ひとりの頑張りだけで目標を達成することに限界が来ていましたし、チームとしても全員がその成長スピードについていける訳でもなく、パンツの紐が伸びきったような状態になっており、改めてチームとして一緒にやって行くんだ！という土壌作りが求められていました。

ー どのようなワークショップをお探しでしたか？

簡単に言うとチームビルディングなんですけど、単なる表面的なチームビルディングではありません。本当に深いところで自分たちが話し合い、自分らしさを出し合う過程で、深いレベルで繋がりあうような、そういうチームビルディングができれば良いなと思っていました。

ー ワークショップを実施してみての率直な印象を教えてください

良い意味で想定外の化学反応が起きたなと感じました。ワークショップを実施するにあたり、ワークショップを設計するコアチームを作ったのですが、最初は、何で俺たちが集められたんだ？という雰囲気がありました。しかし、だんだんとこのプロジェクトに本気になり、橋本さんたちの手を離れて自己組織化し始めました。

そのため日々、すごい勢いで設計や準備のメールが飛び交いました。直前になると、ゴールデンウィークの休みを使って芸術的なワークショップの招待状 (右図) を作る人が出たりもしました。当日の朝も、営業の彼らが率先して雑巾がけをしていたのは、信じられない光景でした。

ワークショップ自体も、自分達の多様性や可能性を探求する会話をしあったことで、「CAらしさ」を身体で味わい共有することができましたし、最後にはあるマネージャーから、「シスコで12年間働いてきた中で、最も最高の時間だった」という言葉が出る程でした。



＞ 続きをご覧になりたい方は、こちらからお問い合わせください。

深いレベルで繋がるチームビルディングとは？

ー 改めて、どんなチームビルディングを考えていたのでしょうか？

チームビルディングというと、ゲームをしたり、クッキングイベントをしたりといったレクリエーションを中心に添えて、関係性を深めたり学びを得るものが多いです。ただ、今回求めていたのは、それよりもっと深いレベルでのつながりです。

というのも、たとえその場でチームワークが高まったとしても、仕事に戻ると次第に元のイメージに戻ってしまうことがよくあります。そうならないためには、自分や相手を深いレベルで知り、CA というチームが本来持っている素晴らしさを新たに発見する。そして、その可能性を最大限生かし、皆でどんなビジョンを生み出したいかを、自分のこととしてコミットしてゆくことが重要です。それを実現させるために ToBeingsさんと一緒に創り上げたのが、「あなたを発見する会話」と呼んだ一連の対話のプロセスでした。



ー その対話のプロセスにおいて、気をつけたことは何ですか？

「大人の遊び」です。

もともと遊びの要素は重視していたのですが、普通のレクリエーションでは単なる遊びで終わってしまいます。そうではなくて、“なぜ、大人が業務時間を割いて遊ぶことが必要なのか？”を明確にしていく過程で出てきたのが「大人の遊び」というコンセプトでした。

インタビューを最後までご覧になりたい場合は
ウェブサイトよりお問い合わせ下さい

