

ZERO for Companies 概要

体感が生み出す圧倒的な変化

ZERO for Companies は、30年以上に渡って培ってきたノウハウとデータベースの蓄積をもとに、圧倒的な組織改善を起こす体感型の企業研修プログラムです。知識やノウハウの習得がメインの座学スタイルの研修では決して得られない、組織やチームの変革、個人の内的変化を起こします。顧客との場、マネジメントの場、社内コミュニケーションの場など、あらゆる場面に於いてその変化を実感していただけます。

研修前
不平 不仲
本音を言えない
不信感
風通しが悪い

人間関係の
しくみが理解でき、
そのもつれが驚異的な
速さで修復

アドラー心理学や
交流分析を軸にした
絆を深める 20 の
コミュニケーション・
ワーク

Workshop
ZERO

ファシリテーターの
指導のもと振り返り
を徹底し、受講者
自らが自己理解を
深めるワーク

研修後
健全な競争
信頼 相互理解
協調 自責



研修の特徴

- 1 「人間力」の変化、成長**
 - ・最も大切な要素であり、最も変化が困難な「人間力」に変化が起こる
 - ・スキルやテクニックを教えるのではなく、右脳(感性や感情)にアプローチ
 - ・人と人の関係がプラスの掛け算の関係に。組織・チームワークが劇的に向上。
- 2 即効性**
 - ・研修中から効力を実感。終了時には大きな変化が起こっている。
 - ・共に仕事をする仲間同士で触れ合い感じて気づく。だから日常に生きる。
 - ・知識でなく心で感じて学ぶ。だから効果が持続しやすく、思い出しやすい。
- 3 費用対効果**
 - ・研修は2日間のみ。
 - ・体感型ワークで、自発的な深い気づきを得られる。
 - ・一般の企業研修の相場価格に比べてリーズナブル。



【企業概要】
株式会社オーパス・スリー (Opus 3 Corporation)
代表取締役 岡本浩和 (Hirokazu Okamoto)
〒160-0004 東京都新宿区四谷 3-4SCビル
電話：03-6280-8047 FAX：020-4623-2302
メールアドレス：info@opus-3.net
ホームページ：http://opus-3.net
設立：2009年3月3日

【事業内容】
人間力向上を目的とした教育事業
上記に関するワークショップ、セミナー研修、講演会の企画、開催及び運営
音楽等を利用した講座の企画、開催及び運営
インターネット、モバイル等を利用した情報提供に関する業務
就職・転職支援コンサルタント事業
上記に関するワークショップ、セミナー研修、講演会の企画、開催及び運営
音楽等を利用した講座の企画、開催及び運営
インターネット、モバイル等を利用した情報提供に関する業務
就職・転職支援コンサルタント事業



Workshop **ZERO**

ありのままに、ぶつかる、つながる、
安心感のある強い組織作り contributes

すべての問題は関係性の中にある。



夢物語のようですが、私は世界から争いをなくすことは可能だと思っています。長年の組織・人の研究の中で、「人間関係の質」が変えられれば、どんな組織であっても争いや不和がなくなるのを見てきたからです。すべての問題は関係性の中にあります。「関係の質」が向上すれば、争いがなくなるだけでなく、個の能力アップ、モチベーション、チーム全体のパフォーマンスの大幅な向上など、あらゆるものにプラスに波及するのです。

今、そこかしこに、人間関係の不和、信頼関係の欠如があふれています。解決には、心に直接問いかけるアプローチが必要です。心にある壁を外し、本音を言う、本音を聴く——。たとえ短くてもそういう深い時間をもつだけで、人と人の関係性は劇的に変化します。チームでの体感ワークをベースとしたZERO は、組織の抱える人間関係の問題を建設的に解決し、大幅な改善をもたらします。

また、もう一つとても重要なことがあります。それは、仕事のパフォーマンスは、家庭や家族との人間関係と密接に繋がっており、その関係性へのアプローチこそが、職場の人間関係に劇的な改善にもつながるといことです。ZERO には、この領域に深く踏み込み大きな気づきを与えることができる、他の研修にはない大きな特長があります。

組織やチームに、信頼、調和、共創の可能性を開き、掛け算の人間関係を作る。そして、一人ひとりの個性が発揮され、互いに受け容れ合い、偏りなくポジティブに支え合う状態が生まれ、社員間の人間関係が一気に深いものになる。それによって競争が共創に変わる。理解、共感し合うからこそ、組織が「一つ」になるのです。

互いにありのままを受け容れ合う信頼と安心感。本音をぶつけ合える愛情。そんな家族のような絆を感じられる組織こそが、強い組織だと私は考えます。頭ではなく体感し、理屈でなく心で感じる。“変える”のではなく“変わる”。そんな強いチーム、強い組織作り貢献したい。それこそZERO for Companies にかける私の想いです。

profile

株式会社オーバス・スリー 代表取締役
岡本 浩和 (おかもと ひろかず)

- 米国 CCE, Inc. 認定 GCDF-Japan キャリア・カウンセラー
- キャリアコンサルタント

1964年 滋賀県生まれ
1988年 早稲田大学第一文学部哲学科社会学専修卒業
卒業と同時に株式会社 NHK フロモーション入社。音楽イベントなどのプロデュース業に携わりながら、一方で人間教育分野にも強い興味を抱くようになる。
1991年 ベンチャー系人材開発、教育会社に転職し、以後2007年1月まで16年間にわたり大学生の就職支援、若手社会人のためのリーダーシップ研修、ストレス・マネジメント研修、コミュニケーション研修など500回以上のセミナーのファシリテーション業務を通じ、延べ10,000人に及び個人カウンセリングを経験。
2007年 独立とともにOpus3 (オーバス・スリー) 創業、これまでのキャリア及びライフ・カウンセリングの経験を生かし、「人間と音楽」をテーマに独自の視点でセミナー主宰、企業研修、講演、執筆活動を行なう。
2009年3月、株式会社オーバス・スリー設立、代表取締役役に就任。法人向けの新人研修やマネージャー研修、独自の組織活性化研修などの企画運営&講師として活動するほか、首都圏の大学にて「キャリアデザイン」の講義を担当。また、個人を対象に「ワークショップZERO (東京&名古屋)」を主宰、日々「人間教育」に情熱を傾けている。

お客様の声



組織の理想像に前進する

— ZERO 導入の動機

会社の成長に伴って、人が増えてくる。するとこちらの意図の伝わり方が少しずつズレてくる。徐々に社員との擦れ違いを感じずにはいられない…、そんな状態になっていました。特に、私に対して本音を言ってくれない——、このことが仕事にも影響として表れたのです。例えばミスがあった時に話をしても、本人は萎縮してありのままの事実を言ってくれない。そして、陰で愚痴を言っていたりする。これでは改善どころではありません。指摘すれば距離が開く、かといって目を離せば現場のルールがぐちゃぐちゃになる、そんな状況でした。当然どうにか打破しよう対策を練ったのですが、根源的な解決にまでは届かなかった。そこをZERO に期待しました。

— ZERO が終わった後の変化

受講後、社員の皆がうれしそう顔をしていたのが印象的です。互いに親しくなって壁がなくなって——。受講前のコミュニケーションでは、本当に表面的な会話しかなかった。それが皆自分の意見をしっかりと言うようになり、それに伴って会議も格段に有意義なものになってきました。同時に、私も皆に言うべきことを言えるようになり、頼れるようになったことがとても大きいです。関係性が全部クリアになって、お互いに本当に遠慮がなくなりました。懇意にしているコンサルタントの先

customer's voice

生も、皆の言動がとても変わったと驚かされていました。「その社員の変化を周囲が感じて、他部署の社員からも ZERO に参加したい」という要望があったほどです。

— 仕事への好影響

第一にスタッフ全員が、「お客様がどう思うか」という視点に立つことができるようになったことです。些細なトラブルやお客様とのやりとりなどで、何かうまくいかないとき、以前であれば、自分にばかり意識をフォーカスしている社員が多かった。それが今は、お客様の満足度はどうなのだろう？ 皆の仕事をもっと円滑にできないだろうか？ 一つの間にかそんな意識が変わっています。自分という枠を外して全体を見る、物事をありのままに見る。セミナー中にでてきた「ZERO ポイント」に戻れるようになったと社員はよく言っています。

— 今後の展望

「社員が活き活き動く。皆で考えて、皆で職場をよくする」そんな環境をずっと目指してきました。おかげさまで、今、その実現に手ごたえを感じています。そしてさらに発展させて、「自分たちの仕事は自分たちで作る」をカタチにしていきたいですね。「カフェをやりたい」「店舗を作りたい」、そういう声は今社内にてできているんです。全部実現したいです！



株式会社 ナカヤマ
取締役部長
ハッピーナチュラル代表 田中美帆さん

株式会社ナカヤマ、ハッピーナチュラル事業部リーダー。自然派食品とハンドメイドの店「ハッピーナチュラル」を運営。化学調味料や不必要な添加物を使用しないお菓子や、伝統的な手法で作られた調味料、地元の生産者と協力して開発するオリジナル商品など、こだわりの食材や商品を取り扱っている。現在10名が所属するメンバーとは、あらゆる面で協力しあってフル回転で切磋琢磨している。



— ZERO に期待したこと

着任当初、オフィスに入ると従業員は、各々黙々とパソコンに向かっていました。お客様に満足を提供するサービス業なのに、そこには相互に理解しようといったマインドはなかった。だから、私はそれを改善しようといういろいろ取り組みを始めました。まずは自分が背中を見せて先頭に立ったところ、社内の雰囲気が変わり、スムーズなコミュニケーションが生まれてきた。すると、従業員を増やさずとも業績が1年で1.5倍、翌年に2倍に伸びたのです。そうなる、当然みんな忙しくなる。「休みが取れない」「あの人は言ったことをやっていない」そんな他責による不満が表出してきました。せっかく活性化してきたコミュニケーション。でもその質はまだまだだったのです。生まれただのそのコミュニケーションを、どう育てていくか。そこをすべてZERO に託しました。

— ZERO 後に入ったスイッチ

このメンバーと出逢えてよかった——。そんな家族愛のような感謝のような気持ちが皆に芽生えました。オフになっていたスイッチが入ったような感じでした。同時に、モチベーションも、会社へのロイヤリティも上がった。業績にもコミットしようとする意欲が見えるようになった。それによって当然、相互のコミュニケーションの質が上がりました。

— オフィスに起こった変化

すべてが本音ベースになりました。人と自分の距離、関係性に不安がないから本音が躊躇なく吐露できる。困っているとき、悩んでいるときに「助けてほしい」って素直に言える。僕は高校時代、野球をやっていたのですが、その関係性は、3年間同じ釜の飯を食べて練習に打ち込んできた同志に流れていたものと似ています。そんな家族のような濃い関係性をあの研修で手に入れることができた。

— 伴って生まれた成果

ZERO 導入後、金沢のトップが着任3ヶ月目の先月(2017年1月)、北陸三県(富山、石川、福井)で成約数ナンバーワンになりました。彼らの努力もちろん大きいのですが、ZERO 以降降り出された雰囲気を感じています。ムードが良いから結果が出てくるのです。研修中に感じた、体温が1度、2度上がる感覚…、あれがまだどこに残っていてチームを熱くしているのだと思っています。

— 今後築いていきたいもの

ヒーロー・カンパニーという言葉が心にあります。「あの会社で働きたい！あの会社にもっと頑張ってもらいたい！」と思ってもらえるようなプライダル業界のヒーロー・カンパニーを作る。上場することよりもそうである方が楽しいし、何より面白い！

株式会社ニューバリューフロンティア
代表取締役 高宮孝一郎さん

株式会社ニューバリューフロンティア 代表取締役。「結婚式から、この国を元気にする！」を理念に掲げ、全国のプライダル施設にあらゆるソリューションを提供する、プライダル業界専門のトータルソリューションカンパニー。新郎新婦や大切な家族、友人ひとりひとりの「想い」を結婚式で形にすることを重視し、満足度の高い結婚式の実現に注力している。現在は全国展開を目指し急成長中。



ヒーロー・カンパニーへの道標