

場・参加者：アパレル会社の売り上げ不振ブランドチーム 参加者 12名

「ブランドのチームメンバー」

- ・39歳の女性チームリーダー、チーム員は23～34歳の女性8名と男性3名。
- ・店舗は4つ、各店舗に3名ずつ所属している。
- ・リーダーは、前の部署での高い実績はあるが、このブランドになったのは8ヶ月前から。
- ・チーム員は、20代が7名、30代が4名、それぞれ入社以来、同じブランドで、店舗間の移動はあるが、他部門や他のブランドの経験はない。

〔このブランドの問題点〕

- ・他のブランドに比べ売り上げ不振、ここ5、6年売り上げは横ばいか平均以下。
- ・リーダーは危機感を持っているが、どの店舗も同じような成績のためか、チーム員には危機感はない。
- ・同じブランドにいることもあり、仕事もマンネリ気味で、マイペース。
- ・チームとしての一体感や意思の疎通に欠ける。

【セラピーの流れ】

項目	セラピーの流れ	補足
1.アイスブレイキングゲーム 「ジェスチャー当てクイズ」	① 円座で座る ② 「夏といえば？」というテーマで、一人ずつ自分が思い浮かんだものをジェスチャーで表し、残りのメンバーで当てる。 ③ 当たったら、次の人がジェスチャーを始める ④ 全員終わるまで行う	

効果：緊張を解き、チームで動くきっかけをつかむ



項目	セラピーの流れ	補足
2. スキットセラピー	① 円座になる ② 全員が役者になる ③ 「社内の他課の人」「店頭にいらしたお客様」 「いつもの自分たち」に分かれる ④ ファシリテーターの誘いで、 「社内の他課の人」「店頭にいらしたお客様」 が自分たちの噂話をしていたら、どんなことを 語るかを考え、演じる。「それを語られている 自分たちのいつもを演じる」	



効果：観客目線と当事者目線を、同時に、かつ、混同せずに持つことができる

項目	セラピーの流れ	補足
3. 共同アートセラピー	① 四角い枠の中をいつもの自分のイメージを表す色や形、線などを皆で同時に描く。 ② 四角い枠の外を、お客様や他部署や他のブランドいる世界に見立てる ③ 枠の外から自分たちのことを言う人々を、自分たちから見るとどう見えるのかというイメージを色や形、線などを皆で同時に描く	ファシリテーターが中央に四角い枠の描かれた大きな模造紙を1枚とクレヨン・マジック・ポスターカラーを用意



効果：自分たちが思う自分の姿やイメージと、他の人々から見たイメージを近づける

項目	セラピーの流れ	補足
4.印象アップのトレーニング 「声をつくる」 「顔をつくる」 「姿をつくる」	① ファシリテーターのデモンストレーションで、印象アップトレーニング 3人組のグループで練習 ② ・発声練習（擦過音・破裂音・鼻濁音） ・お腹から声を出す（腹式深呼吸） ③ ・笑顔で断る ・眉毛ケア ④ ・相手に合わせて、話すスピードを変える練習 ・歩くスピードの緩急を変える	ファシリテーターより、各グループに鏡が配られる



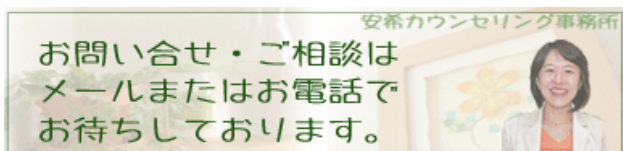
効果：外見を整えることで、心のあり方を整えるきっかけをつかむ

項目	セラピーの流れ	補足
6. 未来の共同アート	① 全員で紙を囲む ② トレーニングで新しい声・顔・姿になった後の未来のイメージを色や形、線で表す	ファシリテーターが大きな模造紙を1枚とクレヨン・マジック・ポスターカラーを用意



効果：未来のイメージを視覚化することで、目標の共有化をして、望む未来を引き寄せる

7. エンディング



安希カウンセリング事務所

鈴木 安希子

住所：132-0014 東京都江戸川区東瑞江1-39-3

電話&fax：03(3678)3614 携帯NO：090(3334)9421

ホームページ：http://www.aki-counsel.com

Eメール：akicounsel@ai.wakwak.com