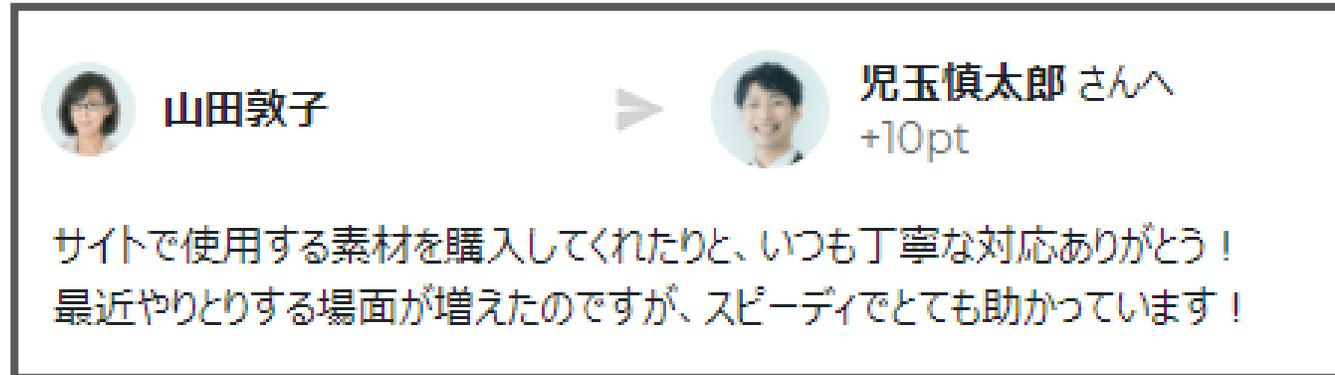


# 感謝・称賛を伝えてモチベーションを向上させたい場合

iメッセージで感謝・賞賛が伝えられている投稿を例示しましょう。

## ▼iメッセージを使用した投稿



「とても助かっています」という感謝がiメッセージで伝えられています。iメッセージはパッと気づかれにくいいため、解説を添えて「名投稿まとめ」で共有し、周知する工夫をすると良いでしょう。

# 組織全体の心理的安全性を向上させたい場合

マネージャー・メンバー間のやり取りがわかる投稿を例示しましょう。  
挑戦に対するプロセスに関するものも触れているものが最適です。

## ▼マネージャーからメンバーへの投稿



**Suzuki Junichi**

➤



**青木 知成 さんへ**  
+11pt

突如発生した、アプリの不具合の対応ありがとう！  
結果的に明日には直るものだったのですが、影響範囲をすぐに調査し、他の人が不安にならないように説明していただきだなと思いました！

マネージャー・メンバー間のやり取りがわかることに加えて、上司が部下の取り組んだことに対するプロセスについて称賛しています。

結果だけでなくプロセスにも言及することで、受け取ったメンバーは、失敗することを恐れず前向きに挑戦することができます。

# 組織全体の心理的安全性を向上させたい場合

心理的安全性の向上にはメンバーからマネージャーへのコミュニケーションも大切であるため、メンバーからマネージャーへの日ごろの感謝などの投稿を例示することも効果的です。

## ▼メンバーからマネージャーへの投稿



青木 知成



Suzuki Junichi さんへ  
+39pt

異動後1か月間、OJTやフォローありがとうございました！  
じゅんさんから、顧客視点での細やかなFBをいただく中で、これが信頼関係の構築に繋がっているのだなと感じました。  
今後もたくさん学んでいきたいと思えます。よろしくお願いします！

マネージャー・メンバー間のやり取りがわかることに加えて、上司が部下の取り組んだことに対するプロセスについて称賛しています。

結果だけでなくプロセスにも言及することで、受け取ったメンバーは、失敗することを恐れず前向きに挑戦することができます。

# 経営理念や行動指針を浸透させたい場合

ハッシュタグを使用して行動指針に沿った行動をアピールし、その内容を具体的に称賛している投稿を例示しましょう。

## ▼行動指針を明確にした投稿



伊藤友宏 > 澤田 未来 さんへ  
+39pt

昨日、急遽カスタマーサクセスサポート内容の具体的な内容を訊かれ、「本日商談できませんか」と打診されたので、慌てて相談した際に30分も相談に乗ってくれてありがとう。  
お客様の質問の意図をくみ取ったうえで考えてくれたのでとても助かりました。  
#さすが元営業 #相手の視点を想像し、共創する

上の例では、組織で理想的とされる行動を具体的に称賛し、行動指針が設定されているチームハッシュタグ（太字の部分）を使用しているため、投稿を見た人は「こういう取り組みが行動指針に沿ったものなのか」と理解することができます。

※ハッシュタグの詳細に関しては「目的に沿った質の高い投稿を増やしたい」のページ下部に記載しています。

# 挑戦する文化を作りたい場合

結果のみでなくプロセスも褒めている投稿を例示しましょう。

## ▼プロセスを称賛している投稿例

 **伊藤友宏**   **Tamura Yurie** さんへ  
+10pt

ジョイン1週目、本当にお疲れさまでした。  
今日は初のロープレを行い、もうデビュー間近ですね。来週の水曜日が楽しみです。

資料作成では、少し雑な依頼に対してもイメージ通りのアウトプットをしていただき、とても助かりました。

Uniposの可能性を信じ、お客様に「変わる！」とさせていただけるような商談体験を届けていきましょう。  
これから一緒に頑張っていけるのが楽しみです。

上の例では、感謝している内容に加えて「こういうことがあった」というプロセスにおける事柄も称賛しているため、これを受け取った人は、結果のみでなく「プロセスにおける取組みも認められる！」ということがわかり、失敗という結果を恐れず新たなことに挑戦するようになります。

# 部署を超えたコミュニケーションを活性化させたいとき

他部署と連携が取れたことを示している投稿を例示しましょう。

## ▼他部署の人への投稿



児玉慎太郎



山本秋秀  
+39pt

以前募集されていた自動化の件でさっそく助けていただきました。

自動化という最小工数の工夫で解決する方法のご提案をしてくださるという形で、お客様の体験も含めて本質的に考えていただけただけのため、ベストな形が見つかりました。

このような技術的なことは非エンジニアはどこにお願いしたらよいかと足踏みしてしまうのでとてもありがたいです。また頼らせてください。

**#部署を越えて**

上の例では部署間でやり取りがあったということが明確になっています。普段の業務であまり関わることが多くない部署の人に対して投稿を送るとするのは、少し気が引けるかもしれません。このような投稿があることで、部署を越えたやり取りのハードルを下げることができます。

# ナレッジを共有することで生産性を上げたいとき

ナレッジのリンクを共有して組織に広めている投稿を例示しましょう。

▼資料のリンクを添付している投稿

 **土屋圭太**  **山田敦子**  
+39pt

昨日は、お忙しいところ相談に乗ってくださりありがとうございました。  
見えてきた課題を親身になって聞いていただき改善ポイントを整理していただきました。

今後の成果につなげられるよう改善します。  
ここからまたよろしくお願いします！

主に営業の皆さん、キャンペーンソースごとのお客様向けの資料一覧は以下にまとまっています。ご活用ください。

<http://www.abcdefghijklmn123456789opqrstuvwxyz>

上の例では投稿内容に関連した資料の格納場所のリンクを添えていて、投稿を見た人がこの資料を見ることで知見を広げられるようになっています。