

千話万来

2021年8月 285号

株式会社シイビイシー 小玉亜衣

TEL 027-266-6855 FAX 027-266-6856

E-mail lcabc@linxcbc.co.jp

URL <http://www.linxcbc.co.jp>

〒379-2121 群馬県前橋市小屋原町1082-3

— 「成果を出すための部門目標・個人目標の考え方」 —

群馬県生産性本部主催のセミナーを行いました

7/28に群馬県生産性本部主催のセミナーを行いました。10名の参加者が9:30~17:00まで熱心に講義を聞いたり、ワークに取り組んだり、グループ討議を行ったりしていました。

研修を受けての感想では、

振り返りを次に活かすこと、行動を変える習慣をつけることの必要性を感じた。

具体的に期日を設けて実務を進めて行くこと、上位方針はかみ砕いて、部下に伝えることを今後の業務で活かして行きたい。

自分自身の目標の立て方が明確ではなかった。

目標管理の定期的な進捗確認や、日々のプロセス管理の必要性を感じた。

PDCA サイクルのPが抽象的だったために、DとCが上手く回らなかったことに気付いた。などたくさんの気づきがあったことを記入していただきました。

皆さんの今後の業務が、より成果の出やすい方向へ向かうお手伝いが出来たのならば、うれしい限りです。

11/26には、「部下育成のステップアッププランを考える」というセミナーを生産性本部主催にて行います。

教育したい、部下に成長してもらいたいけれど、なかなか部下育成が思うように進まないという方は、是非ご参加ください。

— 相手基準で教えていますか？伝えてありますか？ —

「いつも言っているのに、やらないんですよ」「指示したのに、教えたのに出来ない」「こういったのに、違う事をしている」「言っても出来ない」「こんなこともわからないのか・・・」「本来こうあるべきなのに・・・」

「何で出来ないのかな?」「こんなこともわからないのかな?」という管理職の言葉をよく耳にします。

言い換えれば、「言ったことは出来て当たり前」「指示したことはすぐに出来て当たり前」「教えたことは出来て当たり前」「自分の言ったことはすべて理解できて当たり前」「これくらいのことを知っているのが当たり前」など全て自分の中の当たりの基準で判断しています。

人はそれぞれ価値観、考え方、こだわり、思い込み、今までの知識や経験が違います。自分の言った言葉で、動いてくれない、出来ていない、重要な温度差の違い、優先度の違いなど理解していないと感じたら、相手基準に合わせて、相手が理解できるような伝え方や教え方を試行錯誤してみてください。

手間ひまのかかることですが、キャッチボールが出来ること、お互いパスを出したり、受けたりできることは、コミュニケーションの基本です。まずパスが通らないような間柄では、仕事は上手く進みません。

— 部下の業務量を把握していますか？ —

あなたは、部下がどんな仕事を請け負っていて、その仕事をどの様にこなしているかを把握していますか？
適正な業務量が役割として与えられているかどうか、確認していますか？

とてもこなしきれないほどの業務量であれば、多すぎる荷物を分担しなければなりません。積み積み重ねれば大きなミスが起こったり、本人がつぶれてしまったりする危険性もあります。

片手で収まる程度の少なすぎる業務量も放置しておいてはいけません。1人分の役割を果たせません。1人分の役割を果たせない人がいるということは、その不足している分を補っている人がいます。仕事の出来る人、責任感の強い人、視野の広い人に仕事の負荷がかかっているのです。

ただ、その適正な業務量を判断する時に、「自分だったら出来る」という物差しで見えてはいけません。一人一人、能力も知識も経験も違います。この人にとって、少し背伸びをして頑張らないとやりきれない。くらいが目安です。そのキャパがあまりにも小さすぎる場合には、「本当ならば、〇年目のあなたには、このくらいの業務を担当してほしいと思っている。すぐには出来なくても、少しずつ出来ることを増やしていこう。そのためのサポートはするから」と伝え、自己判断のキャパで線引きしないようにきちんと話し合っておきましょう。大切なのは、成長を求めるだけでなく、気持ちに寄り添い、成長の為のサポートを忘れないようにしましょう。

チームの総力として、どのくらいのことをこなすことが出来るのか、このチームの総力は、日々変動しています。今のチームの総力をもう一度図りなおして、業務分担や進捗速度、教育の必要性などを考えてみましょう。

— 社内のギスギスを前向きな討議に変えて行こう —

社内で、人と人が、部署と部署がギスギスしていてもいいことは何一つありません。

ギスギスしてしまう・・・理由は何ですか？

自分の思った通りにことが進まないから？ 自分の思った通りに相手が動いてくれないから？

主張する時についつい口調が強くなっていませんか？

態度が不機嫌になっていませんか？

その理由をお互いが納得できるまで、きちんと話し合っていますか？

ギスギスしたままでは、効率も悪いし、情報も不十分になってしまう恐れもあります。

そんな時には目的は何か考えてみてください。

きっと目指している目的地は同じはず、ギスギスするのは、それぞれに強い思いがあるから。

その強い思いも別々の方向を向いては、成果が半減してしまいます。

同じ方向を向いて、両方の力を合わせたら、推進力が大きくなります。

相手を否定するのは簡単。でも自分の気分もいいものではありません。

一緒に前に進むための前向きな討議をして、お互いの落としどころを見つけましょう。

どんな人にも良いところはあります。ギスギスしていると、相手の悪いところばかりが目につきます。良いところを見つけてみてください。心がいったん落ち着くはずですよ。

人のせいではなくて、どんな事象に困っているのか、具体的事実を冷静に話し合い、お互いの背景も考慮しながら、今の自分達に出来ることを考えて、お互い協力して実行するようにしましょう。