

エキスパート登録 **専門家からの**
ワンポイント
アドバイス

株式会社森の経営コンサルタント 代表取締役 **森 昭博**

働きがい・やる気を高めて売上をアップさせる組織づくりの専門家。東京都で JA グループ出版社に勤めた後、地元・香川県にUターン転職し、タウン情報誌出版社、放送局に勤務。エリアや特性の異なる各種メディアで約 15 年間、営業・制作・事業の職務経験を得た。経営コンサルタント・中小企業診断士として 2012 年 4 月に独立開業。現在に至る。



■ 人はどんな時に主体的に動くか ■

「主体的に動く」とは、嫌々やらされたり、受け身ではなく、自ら進んで動くという意味です。コロナ禍によるモチベーション低下は、東日本大震災時より著しいという調査結果があります。先が見えない、何をどうしていいかわからない、不確実性の高い状況だからこそ、従業員の皆様に主体的に動いていただいて、様々なことにチャレンジする経営姿勢が重要ではないでしょうか。

1. 意気に感じる

「人生意気に感ず」という言葉があります。意味は「人間と生まれたからには、相手の心意気に感動して行動する」です。人は「信じて任せてくれる」という相手の心意気に感動すると主体的に動きます。「あなたの腕を見込んで」とか「あなたでないとダメなので」と仕事を依頼されたり、抜擢されると意気に感じるのではないのでしょうか。どれだけ信じて任せられるかが経営者・上司の器だという人もいます。経営者・上司の皆様は、積極的に部下を「信じて任せて」みてください。

2. 誰に言われるか

人は動くときに、何を言われるかより誰に言われるかを重視します。どんなにきつい仕事でも信頼する相手に言われると進んで動きます。逆にどんな仕事も信頼できない相手に言われると動きたくないのです。信頼されるためのポイントは「言行一致」と「率先垂範」です。言行一致とは、言っていることとやっていることを一致させること。「挨拶しなさい」「掃除しなさい」と言っている上司本人が挨拶や掃除をしなければ、信頼されません。率先垂範とは、みんなが嫌がることを進んでやること。したくないことを後回しにしている上司に仕事を頼まれても動きたくないのです。

3. 行動見本になる

クレームなど問題が発生した時、上司が「私の出番だ！任せておけ」と率先垂範して対応したらどうでしょうか。部下は「あの人はすごいな、見習いたい」と思うのではないのでしょうか。「見本としたい」と「信頼したい」の両方を思える相手とは「尊敬したい」相手と言えます。つまり「見本+信頼=尊敬」です。経営者・上司は部下から尊敬されましょう。そして、部下を信じて任せましょう。そうすることで人は主体的に動きます。主体的になれば、不確実な状況でも気持ちよく働け、様々なことにチャレンジできます。

4. 今がチャンス

尊敬されるためには、生まれ持ったカリスマ性より、日々の実践が重要です。本来、実践には時間がかかりますが今はチャンス。環境が大きく変わるタイミングは時間を短縮できます。経営者・上司の皆様は今こそ、部下にどのように見られているかを意識して、尊敬されるチャンスだと考えて行動をしてみたいでしょうか。