



千話万来

2019 年 4 月

第257号

株式会社シイビイシー 茂木健志・小玉亜衣 〒379-2121群馬県前橋市小屋原町1082-3

TEL027-266-6855 FAX027-266-6856

E-mail lcbbc@linxcbc.co.jp URL<http://www.linxcbc.co.jp>

木々もすっかり芽吹き、新緑の葉が茂る季節となりました。うらかな春から初夏の気配も感じるこのごろ、皆様いかがお過ごしでしょうか。新年度が始まりました。皆さんは目標を持っていますか？本当に心からその目標を達成したいと思っていますか？出来たら、仕事のこと、私生活のことの両方で、小さな事でいいので自分自身の目標を考えて見てください。目的地がなければ、どこを歩いているのかも分からず、歩くペースも分からず、この道であっているのかも分からず、ただ歩き続けることになります。目標達成にはそこへ行きたいという強い気持ちが必要です。あなたは1ヶ月後、半年後、1年後にどんな自分になりたいですか？

一新入社員(職員)研修を行いました(茨城県桜川市・伊勢崎市・前橋市)一

☆ 仕事の基本と心構え ☆

4月1日に茨城県の医療センター、4月3日に伊勢崎市のT病院、4月5日に群馬県生産性本部主催の新入社員研修を行わせて頂きました。私が伝えられることは、仕事をしていく上での基本的な心構えです。どんな気持ちで取り組むのか、どんな気持ちで向き合うのか、働いて行く上で大切な部分です。同じことを教えてもらっても、同じ作業をしても、どんな心構えで働いているのかで、出てくるアウトプットや成長は違ってきます。知識や技術、経験を活かすためには、しっかりと土台作りが必要です。

☆ これから先の長い年月、どう働くのかはあなた次第 ☆

基本というのは、当たり前の事ばかりなのですが、先ず第1には、自分の心と身体のケアをする事、ベストコンディションを守る、自己管理をすることです。ストレスコントロールも大切です。それから、2番目に、周りから見た自分の印象を気にかけること、一人ひとりが会社の看板を背負っていることを忘れないこと、自分の言葉や行動、表情、態度、身だしなみが会社の信用を左右することを忘れないようにすることです。3番目に挨拶から始まる人間関係の構築です。出会いを大切に、チームで協力して最大限の成果を得ることを考える事。

報連相のポイント、目標を持つことの大切さ、今ある環境で何が出来るか考える事(他責ではなく、自責で考える)

☆ 誰にどんな教育が必要ですか？ ☆

社員にはこうなって欲しい、もっとレベルを上げてもらいたい、役職者としての心構えがわかっていない……などという経営者の方々の声を良く聴きます。思っているばかりでは、人は育ちません。また、教育の機会を全員に与えている、勉強会をしていると言っても、全員に同じ勉強会を受けさせるのでは、レベルの違いにより、効果的、効率的に学んでもらう事が出来ません。せっかく教育の時間を取ったのに効果が半減してしまっただけでは、もったいないです。まずは、誰に何を身に付けて欲しいのか考えて見ましょう。勉強はレベルのステップ(階段)をしっかり踏んで行く方が効果的、効率的に身につきます。また、レベルにわけて勉強すると、受ける方も安心して勉強することが出来ます。

賃金制度は今のままで良いですか？

職種別職能資格等級制度のすすめ

社員の働きがいを見いだす為にも、頑張れば上がっていける透明性のある賃金制度が望ましいです。

仕事を行う上で、男女、学歴の差は関係ありません。自社の求めている仕事のどれくらいのレベルのことが出来るのかで判断することが望ましいのではないのでしょうか。職種によって賃金相場も違うのではないのでしょうか？

同じ会社の社員だからという理由で、同じ賃金表を使っていると、等級に不満が出たり、採用が難しくなったり、矛盾点が出て来ます。

職種ごとの職能資格等級表、職種ごとの賃金テーブルを作成して運用してみませんか？

会社によっても条件や状況が違うので、自社独自の自社の業務内容にあったオリジナルの賃金制度をお勧めします。

現在の賃金体系に疑問がある方は、是非ご相談ください。

部下に「大丈夫？」と質問するのをやめる

顧客には「不」の解消を丁寧に行っているのに、部下となると甘えが出て、丁寧さが消えてしまう事がある。

（例）「〇〇の件大丈夫？」

心の声：大丈夫って聞かれたら、大丈夫としか言えない・・・
質問できる雰囲気じゃない・・・

これを未然に防ぐ為に効果的なのが、

「不明瞭なところは？」「不安な点は？」「時間は不足してない？」というように

上司から先に「不」を明示して質問する方法です。

オープン・クエッション と クローズド・クエッション

クローズド・クエッション・・・「はい」「いいえ」で答えるような質問
これでは相手の真意はつかめない。

オープン・クエッション・・・相手は真意やその背景を言わざるを得なくなる

（例）「どうしてそう思ったの？」
「相手はその時どう感じたのかな」
「何を優先してそういう行動になったのかな」など

深掘りするためには、オープン・クエッションが有効