



部下のモチベーションを上げるための7つの条件

あなたは、部下のモチベーションを高めるために、どのような行動をとっていますか？

職場を生産的な場所にするのがリーダーの仕事です。
 そのために部下のモチベーションを上げることはリーダー必須の条件です。

あなたは、次の7つの条件をいくつ満たしているでしょうか。

- 1. 朝の一瞬で、部下のモチベーションを高めている**
 会社に着くなり、リーダーが不機嫌で疲れた顔や態度でいたらどうでしょう？
 部下のモチベーションはリーダーの朝の一瞬で決まります。
- 2. 部下に何を求めているかを日々伝えている**
 あなたが要望を伝えたつもりでも相手が受け取っていない可能性があります。
 特に変更があったらきちんと情報共有すること。そうでないと部下は混乱します。
- 3. 好ましくないことこそきちんと伝えている**
 良いことを伝えるのはもちろんですが、失敗に対するフィードバックも重要です。
 起こした問題について何の言及もなければ、部下のモチベーションは大きく下がります。
- 4. やる気を引き出すためのシンプルな言葉を使っている**
 成功の秘訣は、周囲の人に好意を持ち、感謝し、そして、適切なメッセージを伝えること。「お願いします」「ありがとう」「納期通りだね」など部下のやる気を引き出す短い力強いシンプルな言葉を使いましょう。
- 5. 環境を作っている**
 毎回毎回「部下をどうやる気にさせるか？」を考えるのではなく、「一人ひとりがゴールや行動に対するやる気をアップできる環境を作るにはどうしたらよいか？」を考えるのがリーダーの役割です。
- 6. 双方向でやりとりする時間を作っている**
 モチベーションの向上は、上司と持つポジティブで双方向なやりとりを行う時間数で決まります。最低でも年に4回、一人ひとりのミーティングを設定しましょう。
- 7. 部下の成長に焦点を当てている**
 部下は仕事における成長を望んでいます。
 部下が求めている変化について話すこと。
 「何がやる気を引き起こすのか」「どんなキャリアを描いているのか」などを聞き、それにふさわしいサポートをしましょう。



Point

7つの条件の他に、
 職場を生産的な場所にするには、どのような方法があるでしょうか？
 常にそのことを考える習慣を持つてみましょう。

Coach21 より

「面白そうなことにすぐ反応できるか。
 それが面白い未来を引き寄せる
 コツである。」

さめてたら、いかんぜよ。
 面白いことがあったら、声出して笑う。
 面白い人がいたら、近づいて話してみる。
 面白い文房具があったら、すかさず買う。
 面白い本があったら、すぐ読む。
 面白い体験したら、人に話す。

あ〜おもしろかった〜 って言ってたら、
 また、面白いことがやってくるんや。
 ことだまの法則ってちゅーねん。
 口から出る言葉、その通りのことがまた
 再びやってくるちゅー話や。

そやから、仕事終えて、会社の同僚と居酒屋
 に飲みについて、くだまいて、不平不満言っ
 て、愚痴こぼしてたら、また、愚痴が言いた
 くなる現象が向こうからやってくるんねん。
 そやから、ええ言葉言っておいた方が得やで。
 めっちゃおもしろかってん、あんなー、聞いて
 やー！って人に話してたら、
 また、おもしろい体験がやってくるんや。
 腹立つことが多い人生より、面白いことが
 多い人生の方が ええにきまっとんねん。
 そやから、おもしろいことにすぐ反応する感
 覚を持たなあかんで。

BY しもやん

ワンポイント！ビジネスマナー

取引先との付き合い

会社の取引が長ければ長いほど、取引先との付き合いは避けられません。はじめを持ったお付き合いを心がけましょう。

■接待するとき、されるとき

接待をするときもされるときも、やはり人間同士のことなので節度を持ったものにしましょう。但し、社内との人間関係とは異なり、利権が絡むような事態も時には発生するものです。接待をするときには、その目的とポリシーを社内内で明確にしてから行うように心がけましょう。またされる場合には上司にその時と場所、分かっている範囲で構いませんので、出席するメンバーを報告し、以後の対応について指示を仰ぎましょう。