



部下育成とコミュニケーションの量との関係性

部下を育成するのに、あなたはどのような方法を選んでいますか？

「スキルアップ研修へ参加してもらう」
 「自分が得てきたノウハウを伝える」



など、さまざまな方法が挙げられると思いますが、今回ぜひ試していただきたい方法があります。

それは、あなた自身が「部下とのコミュニケーションの量」を増やすということです。

コミュニケーションというと、人はその質が大切だと考えがちです。しかし実際には、質はもちろんのこと、量も大きな意味を持っています。

一日数分、可能であれば30分～1時間くらい、部下との対話に時間を投資してみてください。

内容は何でもいいのです。仕事の話である必要もないし、問題解決でなくてもかまいません。

とにかく部下と話をすること。それがマネージャーとしての仕事のほとんどだと言っても過言ではありません。

実際にコミュニケーションの量が増えてくると、職場の雰囲気、部下のやる気、業績など多くの変化が生まれることに気づくことでしょう。

コミュニケーションは質も大事ですが、量も大切なのです。



Point

コミュニケーションの量を増やすことで、職場の雰囲気、部下のやる気、業績など多くの変化が生まれてきます。

Coach21 より

古ぼけたカバン①

待ちに待った修学旅行が目の前に迫ってきました。旅費は母が内職をしながら工面してくれましたし、服も靴もその他の用意もすっかり整えて嬉しさに浸っていました。

ところが、旅行の前日になって私の気持ちは、喜びから悲しみに変わっていったのです。

いつものように私たちは、学校で旅行のことを楽しく話し合っていました。

「私ね、お父さんに素晴らしい旅行カバン買ってもらったの。」

「あらそう、どんな色？」

「明るいグリーンだね、二千元だって。」

「へえ～私の赤いのよ。」

「私は今日買ってもらったんだけど…。」

「木村さんは、どんなカバン？」

私は返事ができませんでした。私の旅行カバン、それは三年前に亡くなった父の残したところどころひび割れている男物の古ぼけた黒いカバンでした。

その時まで、カバンのことは少しも気にかけていなかった私は、急に目の前が真っ暗になったような気がしました。

その晩、私は母にねだりました。うるさいほど、必死になって、新しいカバンを買ってくれとせがみました。

でも母は、「お金がないのよ。辛抱しなさい」の一点ばりでした。私は母を恨みました。

「たった一人の娘が修学旅行に行くのに、お母さんのバカ！バカ」そう叫ぶと、私は寝床に飛び込んで布団を頭からかぶりました。

「ああ、お金持ちの子に生まれてよかったのに」と涙がとどめなく流れてきました。

そしてついに その日がやって来ました。あれほど楽しみにしていた修学旅行、それが古ぼけたカバンのためになんと呪わしいものに感じられたことでしょう。

「気をつけてね」と言いながら見送る母を振り向きもせず、重い足を引きづりながら駅へと向かいました。

友達はまだ来ていました。たくさんの視線が私のカバンに集まっているような気がして、私はいてもたってもいられない気持ちでした。

続きは次号でお届けします。



BY しもやん

ワンポイント！ビジネスマナー 【紹介の仕方】

ビジネスでは人を紹介したり、されたりすることが多いです。それがきっかけで人間関係の輪が広がり、仕事面でプラスをもたらすことも少なくありません。人を紹介することは重要な仕事で、自分の知っている人を第三者に紹介することはお互いが未知人だけに責任を伴うことを忘れてはなりません。

■正しい紹介の仕方

1. 一般的 → 年少者を年長者に紹介
 2. 異性間 → 男性を女性に紹介
 3. 地位に差がある場合 → 後輩を先輩に紹介
 4. 在職年数、経験などの差がある場合 → 後輩を先輩に紹介
 5. 顧客や部外者に対して → 自社の人を他社（顧客・部外）の人に紹介
- 紹介者の氏名・役職・所属等を簡潔明瞭に、はっきりした口調で伝えることが大切です。