

Management Viewpoint

人材育成『コミュニケーションスキルを高めよう』

新入社員が入社し、会社の雰囲気や仕事にも慣れてきた頃だろう。新入社員に限らず若手社員の傾向として、夢や感動がなく、元気が感じられず、笑顔、相手を気遣うちょっとした挨拶、感謝の言葉が言えないという人が多い。すぐ切れる、自己中心的、知ったかぶりをする、プライドが高い・・・という悪い印象をよく耳にする。

先日訪問した埼玉県にある飲料メーカーでは、教えられたこと、言われたことはきちんとこなすが、それしかやらない指示待ち社員が多く困っていると伺った。また、自発的・主体的な考え方ができず意思決定ができないなど、とくにここ2～3年の新入社員に見られる現象だそうだ。

彼らは、決してやる気がないわけでもなく、能力がないわけでもない。相手が何を望んでいるのかを考える力が弱い、つまり気が利かないのである。当然、同じようなことを感じている経営者は多いだろう。年々そのような傾向は顕著であり、以前とは変わってきているのがわかる。自発的・主体的な考え、行動を身につけさせようと思ってもすぐにできることではない。社員と向き合い、OJTや研修の中で教えていくしかない。そのポイントは以下のとおりである。

- 相手を尊重し、個性を伸ばす
 - ベテラン社員には、カン・コツ・ツボを教える
 - 若手社員には、やり方を具体的に教える
 - 本人が納得できるように、具体的な注意やアドバイスを
 - 自分で気づく場をつくる
 - コミュニケーションスキル(考える・理解する・伝える力)を高める
- コミュニケーションはドッジボールではなく、キャッチボールである。相手が受けやすいボールを投げることが重要であり、一方的な会話ではなく、こちらからも積極的にコミュニケーションをとる。

時代は変化している。リーダーが、新人の頃に教えてもらったような方法で指導しても返って反発し、うまくいかないのは当然かもしれない。「最近の若者は・・・」と言う前に、上司も変わる意識を持っていただきたい。

- ◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html
 - ◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原著作者にあります。
- 発行・編集 株式会社タナベ経営

納得の1枚。知らぬ間に身につく経営の原理原則。

タナベFAXレポート

業績が低迷していく要因は、景気などの外部環境ではなく、自社の強みが市場とマッチしないために生じるものです。自社の現状を見極め、将来を見据えた対策の手を打っていくことが大事です。

貴社に毎月3回、FAXでお届けする『タナベFAXレポート』は、時流をとらえ、現在の経営環境の中で実践できる【経営の原理原則】をご提供いたします。

年会費：6,300円(消費税込)

配信日：毎月3回(5・15・25日)年間36回配信 / サイズ：B4サイズ1枚/回

※配信日が土日祝日の場合、原則として翌営業日(平日)に配信させていただきます。
※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。



お申込欄 FAX:06-7177-4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
ご住所	〒		
TEL		配信先 FAX	

お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部
TEL :06-7177-4006
FAX :06-7177-4026

FAXにてお申込下さい

「個人情報のお取り扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー (<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>) をご覧下さい。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内にお送りさせていただく際に利用させていただきます。