

訴え掛ける

どこの企業、法人でも理念や方針は必ずあるはずで

す。管理者・リーダーは自社の理念・方針をよく理解し、更に自分の部署の方針や計画にかみ砕いて、部下に落とし込んでいかなければならないのです。そして会社の方針や自分の考え方や思いを常に根気よく部下に訴え続けていかなければならない。一回や二回話したからといって、到底伝わらないものです。朝礼や夕礼、会議時、又部下との1:1の対話の機会に根気を持って訴えなければいけないし、自ら行動で示すという態度をとらなければ上手くいきません。

ラグビーで「ワンチーム」という言葉が流行りました。監督、コーチの方針のもとリーダーが態度で示し勝利に導いていったシーンが鮮明に映像として残っています。あれこそミーティングで考え方を示し、試合の行動、態度で示していった結果ではないでしょうか。

自分の考え方「ああしたい、こうしたい」を100%部下に伝えたいと思うのであれば100%の熱意をもって訴えなければ通じません。年に1回きちんと対話しているから大丈夫だとか、書類を回してあるから理解しているだろうと考えるのは、とんでもない勘違いです。考え方や思いを伝えることの大切さと難しさを十分認識して訴えていくべきです。

あなたの職場を振り返って、いかがでしょうか。
「訴えが効いて」ワンチームになっていますか。

