

今月の相談事例（11月号）

顧問先社長 経営幹部各位

〒428-0004 静岡県島田市横岡 640-2
三浦労務経営事務所
特定社会保険労務士 三浦 茂
TEL 0547-45-5811/FAX 0547-45-5821
URL <http://masterslink.jp/sr/miura/>

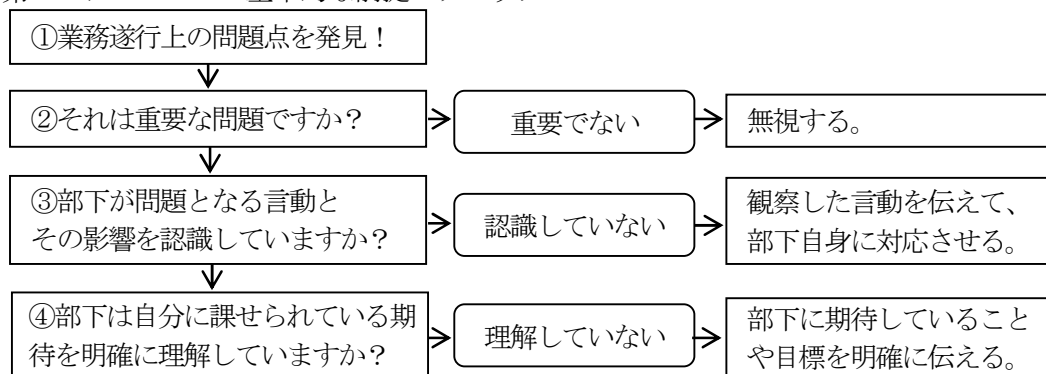
【相談】

一定の業務を担うばかりでなく、これからの会社の主軸となっていくような新商品・新サービスの企画を任せることで採用し、そのための教育や指導を繰り返してきたのだが、一向に企画書が出てこない。事前の摺合せの相談すらない。採用を間違えていたのか？本人にやる気がないのか？それとも能力がないのか？どうすべきでしょうか？

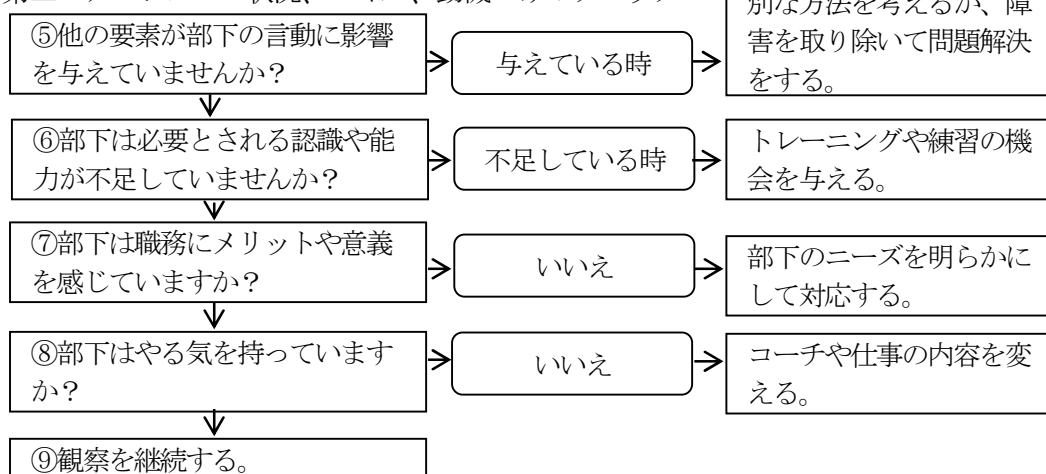
【アドバイス】

部下育成のための「状況分析チャート」という合理的な方法があります。

＜第一ステージ＞ ～基本的な前提のチェック～



＜第二ステージ＞ ～状況、スキル、動機づけのチェック～



相談のケースでは、部下は企画書を提出していないことは自覚していることでしょう。しかし、経営が逼迫している状況にはなく、同僚も変わることなく日々の仕事に専念していることから、企画書の重要性を理解していないことが想定できます。あるいは、会社の命運を自分に託されても困ると思っているかもしれません。第一ステージの④です。ギリ貧傾向から脱却するためには、数年後を睨んだ周到な準備が必要なことを理解さえなくてはならないでしょう。

このケースのように、能力ややる気を問題とする前に期待や目標を自分の使命・覚悟に据えきれていないことが主原因であることが多いのです。普段から、会社の期待と本人の理解について、心を開いて話し合うようにしましょう。