

第3251号

(第3種郵便物認可)

上司と部下が チームになる

第8回

指示・命令がしつかりとした組織であればあるほど、上司が「売れ」と指示を出す時、部下にこれを断る選択肢はない。上司の指示に異論を唱えたりするのは、秩序を乱すことでありタブーだからだ。結果、仕方なしに上司の命令に従う。この状態を、売り上げ目標に追い掛けられているとは言つても、共に目指しているとは言わない。

では、誰にも分かりやすい、具体的な共に目指すもの

しばた・まさはる＝昭和
19年2月29日生まれ 73歳。
神戸市出身。54年、東京大
学院教育学研究科博士課程
修了。大学院在学中にドイ
ツ語学院を起業した後、レ
ジネス教育の会社を設立。
社員が主体的に協力し合つ
ていき、いきと働ける会社に
したい、といつ社長の思ひ
が組織の隅々まで伝わる会
社づくりをめざしサポート
を続ける。著書多数。近著
に『「できる人」が会社を
滅ぼす』(P-JP研究所)。

のよう^に見える。ただ、注意してほしいのはこじ「自指す」というのは「やらされて」とか「義務感で」自指すものではないということ。もっと分かりやすく言えば、自指すものに追いかけられているのか、自指すものを追いかけているのか、の違いだ。

も、みんなが自動的に取り組む25活動は結果が見えやすいから、中心メンバーさえ育てることがで、く成果も出やすいから、中心メンバーさえ育てることがで、く成果も出やすいから、中心

きれば、いろんな人を誘い込むことはそれほど難しくない。共通の自指すものを持つた時、上司と部下はチームになっていくということだ。

共通で目指
いえば、売り
目標があるので
いかと思うか
れない。確かに
業での売り上
標は、上司と
が共通に目指

前回は、上司と部下がチー
ムになろうと思えば、単に信
頼関係をつくるだけでもなく、
誰にも分かりやすい「具体的
な共に目指すもの」を見つけ
る努力がまず必要だと示し
た。それが事業や業務や業績
に関連していれば、効果は言
うまでもなく大きい。適切な
共通の「目指すも
の」を見つけるこ
とで、チームへの
道が開けるという

くもなんどもない。うまくやつてているかどうかは別にして、まともな企業ならほぼ間違いなくやっている。だが、運送業界では、かなりの大手であってもまだまだ徹底されているところの方が少ないのが現状だ。繰り返して言うが、上から押し付けられ仕方なくやるものと、中心メンバーが25を徹底することの意味をしつかりと認識して、盛り上げながらやるとでは同じなのについてもまったく意味が違う。



柴田 昌治

スコラ・コンサルトプロジェクトデザイナー代表

とは、一体どんなものだろう。みんなで追いかけようと思えるような、目指すものは、どんなものがあるのだろうか。

例えばやられたのではなく、「みんなで自主的に取り組む活動（整理・整頓）活動」はその一つだ。もちろん単にきれいにすることが目的ではない。整理・整頓をしっかりやることで、異常や問題を見えやすくし、改善につなげることが目的だ。

物流學

しばた・まさはる＝昭和
19年2月29日生まれ 73歳。
神戸市出身。54年、東京大
学院教育学研究科博士課程
修了。大学院在学中にドイ
ツ語学院を起業した後、レ
ジネス教育の会社を設立。
社員が主体的に協力し合つ
ていき、いきと働ける会社に
したい、といつ社長の思ひ
が組織の隅々まで伝わる会
社づくりをめざしサポート
を続ける。著書多数。近著
に『「できる人」が会社を
滅ぼす』(P-JP研究所)。