

～会計を通じて人に幸せを～

# Hirai's レビュー

2009年4月号 (No. 4)

平井会計事務所 税理士 平井満広  
〒108-0023 東京都港区芝浦4-22-1  
芝浦アイランドエアタワー1704号  
電話:03-3452-7082 Fax :03-6303-3350  
Mail:hirai\_tax@max.odn.ne.jp

## 新人を即戦力に！人材育成の10の約束

この春に新しい人材が加わった会社の皆さん！厳しい時代を勝ち抜くために早く仕事を覚えてもらって即戦力に育ててほしいですね。今日はそんな人材を即戦力に育てるための10の約束をご紹介します。

### ◆習うより慣れろ

人材を育てるには実際に仕事をさせるのが一番！仕事を頼むときには次の3つの約束を守りましょう。

#### ①指名して「だれが」

入社した当初はお客様気分が抜けません。当事者意識を持ってもらうために仕事を頼むときは名前を呼んで声をかけましょう。ただし、指示系統はなるべく乱さないよう注意する必要があります。教育担当の上司や先輩を通り越して仕事を頼むと優先順位やスケジュールの混乱を招きトラブルの元になります。

#### ②初めに「なにを」

最初に仕事の目的を伝えましょう。結論を先に伝えるとその後の説明をわかりやすく聴けます。完成品がある場合はそれを見せましょう。視覚的なイメージを共有できれば認識のブレを防止できます。

#### ③見せながら「どうやって」

時間があれば自分でその仕事をやって見せましょう。その後と同じ行動をとらせて問題がないか確認します。作業手順や配置にコツがあれば教えてあげましょう。

### ◆ゴールとリミット

人が育つには目標が不可欠です。普段から目標意識を持ってもらうために次の2つの約束を守りましょう。

#### ④数字で「どれくらい」

数量で成果を測定できる仕事は最初に明確な数値目標を伝えます。“たくさん”“できるだけ”といった表現はいい加減な印象を与えるため避けましょう。わかり易いゴールがあれば慣れない仕事でも前向きに取り組むことができます。

#### ⑤期限は「いつまで」

どんな仕事でも必ず目標期限を設定しましょう。目標を『期間(○日間, ×時間など)』でなく『期限(○日締切, ○時までなど)』で設定することで、スケジュールを組み立てるクセがつかます。普段からリミットを意識させることで効率を考えて仕事に取り組めるようになります。

### ◆視野を広く

優秀な人材は広い視野で全体の流れをつかんでいます。そのためには次の3つの約束を守りましょう。

#### ⑥「どこからどこへ」を伝える

モノやヒトの移動を伴う仕事は「自分が仕事をする前にどこから来るか」「自分が仕事をした後どこへ行くか」を伝えるようにしましょう。移動できる範囲ならば同行して現地に連れていきます。前後の流れを把握することで責任感を持たせることができます。

#### ⑦「だれからだれに」を伝える

おカネ(銀行決済/現金精算など)を取扱う仕事ならば入金先や出金先を、情報(資料作成/受発注など)を取扱う仕事ならば提供元や提供先を伝えるようにしましょう。おカネや情報の流れを誤ると取り返しのつかない事態になることもあるので影響の大きさも伝えます。

#### ⑧「どれがOK/どれがNG」を伝える

仕事は順調に流れることが理想的ですが、異常が発生した場合には流れを止めなくてははいけません。そうした判断力を身につけてもらうために「不良品」や「異常値」などの判断基準をあらかじめ伝えておきましょう。

### ◆考えてもらう

会社の危機を救うのは経営感覚のある人材です。社長の右腕を育てるための最後の2つの約束です。

#### ⑨「なぜ」を考えさせる

日頃から「なぜ、この仕事をするのか？」を問いかけ仕事の意義を考えてもらいましょう。その仕事が多額の付加価値を生み出し、どういったかたちで社会貢献しているかを意識できれば、やりがいを持って仕事に取り組めます。やりがいのある仕事は向上心を支えてくれます。

#### ⑩「いくら」を考えさせる

必要な財務情報を開示して「もうけは、いくらか？」を考えさせましょう。利益(もうけ)を意識させることで「売上拡大のため赤字覚悟の値引きをする」「生産向上のため安易に増員を要請する」などの採算を軽視した考えを抑制できます。高い採算意識を持った人材はおカネをかけないで問題解決する方法を創意工夫して考えます。

※このお便りは名刺の交換をさせて頂いた方にお送りさせて頂いております。ご不要の場合はご連絡ください。