

「リーダーの一流、二流、三流」という本からです

三流は、伝書鳩になり、二流は、2W1Hをしっかりと伝え、一流は、ときにHOWを抜く

リーダーのCさんは、部長から「会社の方針で、来月は石川県の旅行商品を重点的に売っていくように」と指示されました。このような上司からの指示を部下に伝えるとき、「会社の方針だから」「部長が言っているから」という言い方をしたら、部下も積極的に行動したいと思わないでしょう。こんな指示の出し方をしているようでは、三流です。こんなときできるリーダーなら、次の3点を明確にして指示します。

① なぜ、その仕事をやる必要があるのか、背景をしっかりと説明する (WHY)

この場合、「なぜ、石川県の旅行商品なのか」を示さなければなりません。仮に、部長からの指示に理由が入っていない場合には、リーダーは理由を聞きます。「いいからやれ」というタイプの上司の場合には、やる理由を考え、明確に部下へ伝えておかなければなりません。また、部下のひとりを指名してチラシの作成をお願いするような場合は、なぜその人をお願いするかも明確にしなければなりません。

② 何を (WHAT)

今回は「石川県の旅行商品」になります。ここを伝え忘れる人はあまりいないでしょう。

③ どのような手段で (HOW)

例えば、既存のお客様にDMを出す、どんな業界にアプローチをする、キャンペーンチラシはどのようにつくるなどの手段です。

特に大事なものは、①のやる理由と、③のやり方 (仕事の進め方) です。①のやる理由、背景がわからないと、やっつけ仕事になってしまう部下もいるでしょう。理由がない仕事だと「やらされ感」が出てしまいます。次に③の手段ですが、新人や若手社員、別の業界から転職したばかりの経験の浅い部下には、懇切丁寧に、商品を売っていく方法を説明していかなければなりません。

しかし、これだけでは一流のリーダーとは言えません。一流のリーダーは、ときに③の手段を説明せず、部下に任せるのです。もちろん、経験のある部下にはそうしているという方もいらっしゃるでしょう。しかし、経験の浅いメンバーには、やり方をきちんと説明するケースがほとんどなはず。「じゃ、石川県の旅行商品売っておいて」では、行動に移せない場合があるからです。しかし、一流のリーダーは、HOWの部分を教えずに、自分で考えて行動するように導くのです。経験の浅い部下でもいい方法を見出し、それがリーダーや他のメンバーにとっても、ヒントになるかもしれません。何より部下が自身で考えることで、成長スピードが増します。そうはいつでも、部下が考えられないだろうというリーダーは、やり方を2つ提案し、二者択一で選んでもらう。この方法なら経験の浅い部下でもできますし、自分が選んだことで、仕事を「自分ごと」として捉えるようになるでしょう。

きるリーダーなら、どの3点を明確にして指示しますか？

① ()

② ()

③ ()