

上司の仕事

2016年12月

売上が9月、10月の連続で目標未達でしたが、11月になって追いついて、3ヶ月間の累計売上目標の99% になりました。日頃から月々の売上に一喜一憂しないようにと話してきましたが、売上目標に近づいてくると嬉しいものですね。

正社員は半期評価の結果が出ました。来週からフィードバックをします。前半期と比べて良くなった方もいれば、悪くなった方もいます。みんながそれぞれ頑張っているのは知っています。当社のレベルはどんどん上がっていますから、現状維持だと評価は下がってしまうことがあります。

我々人間は、他人に対する評価は低く、自分の評価は高いです。こんなに頑張っているのに何で分かってくれないのか？と思うかもしれません。しかし、他人評価を素直に受け入れて努力する人と、腐って努力を止めてしまう人では50歳、60歳になったとき大きな差となります。今回、厳しい評価を受けた方は、力を入れる方向を一緒に考えますので、前向きにがんばっていきましょう。

上司の大事な仕事の一つに部員の育成があります。自分の部下をどれだけ出世させられたかは、上司の能力の指標の一つです。もし自分の部下が何年も等級が変わらないとすれば、上司の人を育てる能力が弱いと宣伝しているようなものです。

部下を出世させるためには、「手柄」を立てさせてやらなければなりません。そのためには上司は、仏の心で鬼になってください。部下の実力を見極めた上で、それを上回る高い水準の仕事を任せる。部下が忙しそうに仕事をしていても、さらに仕事の上乗せをしてあげてください。できなければ催促する、ヒントを出してください。

後は部下次第です。その壁を乗り越えられるかどうかは、部下の根性と努力にかかっています。部下がヒーヒーいいながら自分の力で「手柄」を立てたら、次はリーダーの仕事です。その手柄をもとに会社に売り込んでください。

出世だけが人生ではないかもしれませんが、社員が自分の成長を感じたり、お客様や取引先、先輩、同僚から必要とされ感謝されたり、自分の社会に貢献していると感じてもらうためには仕事のレベルを現状よりも上げなくてはなりません。

上司は、部下のために仏の心で鬼になってください。部下は、仏の心で鬼を演じている上司の期待に応える努力をしてください。