

Andrew's Ax

Issue 43

The Cutting Edge for Global Thinkers

June 2007

Competent?

6月のAxでは、コストをかけずにあなたの部下やスタッフをいかに動機付けさせるかということについてお話ししました。リーダーシップ、能力、報酬の3つの項目についてコストをかけずにモチベーションの高い人材を育成する例を思い出すことでしょうか。前回は、能力についてほんの1、2行の記述で終わりましたが、今回は、モチベーションをより高めるための時間管理、傾聴、ソリューションセリング（問題解決型の販売）、自己認識の4つの重要な能力についてより深く考える事にしましょう。

あなたのスタッフ達は、自分が得意であることを進んでしたがるものです。つまり、得意なことを増やしてあげると、モチベーションが高まるという仕組みです。

タイムマネジメント

仕事において、一番大きなストレスの原因とは何でしょうか。多くの調査によると、それはコントロールの欠如であると言われてます。消防士と秘書は、一番ストレスを受けやすい仕事と言えるでしょう。というのも、これらの職業の人々は、いつ起こるか分からない危険や重大な事柄に、反射、反応しながらの仕事が要求されるからです。仕事をする上で、自分の時間のコントロールをできる分だけ、高いモチベーションを得ることができます。AMT GroupのIMA!(Immediate Materials Action)プログラムが、これほど人気なのは言うまでもありませんね。このプログラムを実施したリーダーたちは、プログラムの採用に

より、無駄な時間と人件費を削減する事が出来ると、とても気に入ってくれています。

何人かの人にはタイムマネジメントとは、重要なことではあるが、学んだり説明したりする事が出来るスキルではないと思っているかも知れません。しかし実際は、その両方とも出来ることなのです。優れたタイムマネジメントは積極性を生み出します。そして、時には、人生を変えるような結果へと繋がっていくのです。

リスニング（傾聴）

人生を変えるといえば、こんなこともありました。傾聴のミニワークショップを行った時の参加者が、このワークショップは自分の結婚生活をも救ってくれたと言っていました。このような具体的なフィードバックは、「すごく良かった」と言われる以上の価値を私たちにもたらせてくれます。あなたのスタッフがハッピーであればあるほど、パフォーマンスも向上し、よって、会社の利益も増大するのです。

多くの人は、営業職やリーダーにとって最も大切なコミュニケーションスキルとは傾聴であるといいます。しかし、この重要なスキルを伸ばそうと実際に何かをしている人は、どのくらいいるのでしょうか。

“Listening: the Forgotten Skill”等の読んだり実践したりするような多くの図書は、あなたの傾聴スキルを高めてくれるでしょう。しかし、自分自身が傾聴する事が出来ているかどうかを実際に見て、確認する事が出来るような参加型ワークショップに参加できると、更に効果的です。そうすれば、また一つ「楽しめる」自分のスキルと言う、新しい引き出しを増やすことができるでしょう。

皆のための問題解決型販売

職種や肩書きに関わらず、会社や組織の中にいる全ての人々に、営業能力は必要とされます。そして、全ての人が優れたセールストレーニング、特に他者のニーズとは何かを見つけ出し、信頼関係を築く為のソフトスキルを高めるトレーニングを実施することにより恩恵をこうむる事が出来るのです。

会社の後方で事務や管理業務を行っているような事務部門の従業員でさえも、提案書に沿ってマネージャーを説得したり、新しいソフトウェアプログラムの導入賛同を得る必要があったりと、「営業能力」が役に立つ場面に出くわす事があるかもしれません。

営業能力が向上すると、すべてが向上するのです。

自己認識

さて、ここで自己研鑽のための少し重要なヒントを教えましょう。ジャーナリストのシドニー・J・ハリスは次のように言っています。「世界中の90%の災難は、自分自身、自分の能力、自分の短所そして自分の長所の認識の欠如から起こるものだ。私たちの多くは、自分自身をほとんど知らないままに、人生を過ごしてしまっているのだ。」

これまで15年以上にもわたって、私たちはクライアントの方々と、M.B.T.Iやカーシーの気質分類、FIRO-B、DiSC、TAIS、Garuda、ソーシャル・スタイルやエニアグラム、そして、EQS（日本心理学検査協会が心の知能指数のアセスメントとして認定した）などから多くの価値ある洞察を得てきました。これら全てのツールには特徴があり、正しく使っている会社組織にはこれに費やした以上の価値が戻ってくるのです。

これまでに説明したようなツールは、「傾向」

「好み」「コミュニケーションスタイル」、時には「性格タイプ」に人を分類します。問題に対するアプローチの仕方はたくさんあるということ事を学び、そして、人間関係の論争には論理的な説明ができると知ると、ネガティブな結果というのは驚くほど削減されるのです。

トレーニングへの正しいアプローチ

トレーニング会社としてAMT Groupは、継続的な学習に重点を置いていきます。ここで、利益体質で素晴らしい会社を作ることに努力している、フュージョンシステム・ジャパンのマイク・アルファントの言葉を紹介しましょう。彼が、会社のマネージャーたちをプロフェッショナルデベロップメントコースに出席させた理由について、次のように説明しています。「会社の様々なリソースの使い道の決定について、私たちフュージョンは、非常に真剣に取り組んでいます。きっと、皆さんの中には、この研修プログラムに費やすお金があるなら、それをみんなで分けて給与に当てるとか、旅行をすることに使った方がいいのにといい人もいることでしょう。しかし、私が、このプログラムを皆さんに受けてもらうと決めた理由は、シンプルです。あなた方自身に、そして、フュージョンでのあなたの仕事やあなたの将来に、投資をする以上に大切な物は他にないと思うからです。」

そして、もう一つ覚えていて欲しい事は、「教育とは、自分が全て分かったと思った後に学ぶという事なのです」

最近、何かを学びましたか？

Andrew Silberman is President and Chief Enthusiast for AMT Group, founded in 1992 with the on-going mission of "Developing Global Thinkers!"

Your thoughts are welcome. Send your questions or comments for Andrew's Ax to: ax@amt-group.com



<http://www.amt-group.com>