

こんにちは、P I Sパートナーズの高橋勝浩です。
夏らしい日も少ないままに、今年の夏が終わろうとしています。

夏にやろうと思ってやり残してきたことは、ありませんか？
(私は、家族サービスの宿題が残ったままです。来週家族向けイベントを企画しています)

メルマガ8月22日号をお届けします。

このメールマガジンは、以下の方にお送りしています。
これまで弊社担当者と名刺交換させていただいた方
弊社サイトより、メルマガ購読にお申し込みいただいた方
過去に弊社サービスに資料請求・お問合わせいただいた方
今後、メールマガジンおよび各種Eメールによる「お知らせ」が不要の方は
末尾の解除のご案内をお読みください。

■-----□
PISパートナーズは、人と組織のパフォーマンスを最大化するお手伝い
を使命とする会社です。詳細はこちらから→ <http://www.pisp.co.jp/>

□-----■
TOPICS 【新サービスのリリース】

◎「成果要因サーベイ」をリリースしました。

成果要因サーベイは、組織運営と仕事の仕方を「見える化」し、より大きな成果を
上げられるように変革していくための支援ツールです。
詳細はこちらから→ <http://www.pisp.co.jp/>

MESSAGE & COLUM 【『性弱説』のすすめ-1】

少し長い休みがあると、「よし、この休みで普段できなかったことをやろう」と意気込むもの
です。しかし、いざ休みが終わってみると、「こんなハズではなかった」と思うことがよくあります。

ダイエットや資格の勉強についても、計画どおりにいかないことは、よくあります。
100年以上も前に、福沢諭吉は「学問のすすめ」の中で、「もともとやろうとしていることの難しさを
甘く見積もっていたのか、己の能力を過大に見積もっていたのか、のどちらかである」としています。
だからこそ、学問で力をつけてその両方を解決できる人間になりなさいと説きます。

では、今の会社の中を見回してみると、どうでしょう。
環境が厳しくなる前からも同じ仕事をしていても「できる人」と「できない人」の差は歴然とあります。
昨今の不況で、その差は、ますます大きくなっている気がします。

能力の差や「やる気」の問題で片づけられるほど、単純ではありません。能力を出し惜しみしている人
や「適当にさぼろう」という人は少ないと思います。心の奥底では、「なんらかの貢献をしたい、できるよう
になりたい、なれたらいいな」と思っているはず（ここまでは性善説）。

ただ、その思いが強く持続でき、行動できる人と、思っているも途中でくじけてしまう「弱い人」がいるの

です。その弱さは、絶対的なものではありません。ある分野では「強い」人でも対象や環境が違ってしまうと「弱い人」になってしまいます。（たとえば、業務の負荷やプレッシャーが今の倍になった場合を想像してみてください。）

その「弱さ」をサポートしていくことが必要になります。性善説を前提としながら、さらに一歩進めて「性弱説」に立たないと、人をマネジメントできなくなりました。そのことを無意識のうちに分かってきたので、多くの企業でコーチング研修が採用されました。コーチングは極論すると「弱さ」を前提とした指導スタイルです（これには異論や反論もあるとは思いますが）。

しかし、マネジャーの頑張りに依存するコーチングは限界があります。この厳しい環境の中で育成よりも、自ら業績をあげることがますます求められています。マネジャーの業務はパンク状態です。マネジャーの「弱さ」にも目を向けた取り組みが必要です。

「性弱説」に立ち、組織として、個人の「弱さ」を仕事の仕方やしぐみでカバーすることがより重要です（これについては<http://www.pisp.co.jp/column/3.html>を参照）。弱い人間がくじけないような働き方やしぐみを「創造する」必要があります。まさに、マネジメントは創造です。

ところが、同じ会社で同じような仕組みや働き方を採用していても、営業所やチームによって業績や成果の差がうまれてきます。たとえば「改善」に取り組んでも、成功する職場と途中で挫折する職場に分かれます。

何が、その違いをもたらすのでしょうか。私は、組織風土が大きな要因だと思っています。

*この組織風土については、次の号でふれます。

◎編集後記

9月3日、4日に「汐留塾」の主催の、「ネットヨタ南国・四国管材」の見学ツアーに参加します。とくに「ネットヨタ南国は、E S（従業員満足）を追求しながら同時に高いC Sと業績を実現している会社です。（経営品質賞受賞企業）

見聞記は、このメルマガでも、報告したいと思います。

早くも、新型インフルエンザが流行しはじめています。くれぐれもご注意ください。

【メルマガの解除方法】

メルマガのご不要の方は、以下のアドレスに、「メルマガ不要」とご記入の上、返信ください。

info@pisp.co.jp

【お問い合わせ先】

各種お問い合わせ/ご意見・ご要望は

■株式会社 P I S パートナース <http://www.pisp.co.jp/inquiry/index.cgi>