

任せるコツ5カ条

- ① 内容と期限を明らかに
あいまいな指示では取り組みめない。かといって事細かく指示しては自主性を失う。何をしてほしいか、目標は明示しつつ、やり方は任せる
- ② 「いつでも相談に来て」はダメ
「困ったら、相談に来るだろう」は甘い考え。頼んだ後も進捗状況は依頼者側から定期的に確認
- ③ やり方を押しつけない
人は自主的に取り組んだ方がよい成果を上げる。信じて任せると期待以上の成果が上がることも
- ④ 失敗に備える
部下や後輩の育成のために仕事を任せることもある。失敗を通じた成長もあるので、ミスを許容する覚悟を持つ
- ⑤ 責任は分担する
部下に仕事を任せる場合、最終責任は上司が取るが、遂行責任は部下にある。「大失敗」をしないように、上司は与える責任の大きさをコントロールする
(注)小倉さんの話を基に構成

上手に「任せる

「それ、すごいね。どうすれば全国の支社で実行できるかを考えて企画書を出して」
ブルデンシャル生命保険(東京・千代田)執行役員、鷲頭尚子さん(50)は、訪問していた広島県福山支社で40代の女性社

「期待通りの結果を出してくれないんじゃないか」と思いがち。だが同僚や部下などに仕事を上手に任せられれば一人ではこなすよりも、より大きな成果も期待できる。

現場知る人に ■ 適材適所で



ブルデンシャル生命保険の鷲頭さん(写真上)と「ハリナックス」の開発チームを率いた古川さん

鷲頭さんは国内95支社で働く事務スタッフ約260人を束ねる。担当は事務の効率化と人材教育。ちよと事務処理の効率アップに「オフィス環境の改善」が課題に上っていた。別件で訪れた福山支社で、その社員が

「問題解決は現場をよく知る人に」。誰かに仕事を任せるときの鷲頭さんはきめ細やかなフォロームも欠かさない。



「ハリナックス」は、09年12月の発売以来、約480万個も売れたヒット商品だ。開発したのはコクヨS&T(大阪市)

「ハリナックス」は、09年12月の発売以来、約480万個も売れたヒット商品だ。開発したのはコクヨS&T(大阪市)

経営コンサルタントの小倉さんは「仕事を一人で抱え込んでいてはデメリットが大きい」と指摘する。本人が忙しくなるばかりか、職場の人材も育たない。「周囲に仕事を任せれば、その分、時間に余裕もできる。その時間を新たな仕事への挑戦に使えば、自分自身も成長できる」

「ほったらかし」はダメ

「ほったらかし」はダメ。小倉さんは「任せていることば？」と依頼者に「ほったらかし」した方から話しかける。それは別。任せた時点から期限のとき「よくやってもうつまでの間、進捗状況は定期で見て助かる」などと定期的確認し、必要ならば微らいの言葉も忘れてはいけ調整する。そうすれば土壇場ではないという。

「任せるときは、方向性を間違えないよう丁寧に説明しなければいけないし、適宜適切な助言も押しつけて、その効果は薄らぐ。短期的にみれば依頼する側の負担も増えるが、人が育てば次回からはもっと任せやすくなる。長期的な視点の状況は報告しにくいの野を持つことも大切だ」と小倉さんは指摘する。

進捗確認、微調整を

「任せるときは、方向性を間違えないよう丁寧に説明しなければいけないし、適宜適切な助言も押しつけて、その効果は薄らぐ。短期的にみれば依頼する側の負担も増えるが、人が育てば次回からはもっと任せやすくなる。長期的な視点の状況は報告しにくいの野を持つことも大切だ」と小倉さんは指摘する。

「任せるときは、方向性を間違えないよう丁寧に説明しなければいけないし、適宜適切な助言も押しつけて、その効果は薄らぐ。短期的にみれば依頼する側の負担も増えるが、人が育てば次回からはもっと任せやすくなる。長期的な視点の状況は報告しにくいの野を持つことも大切だ」と小倉さんは指摘する。

(編集委員 石塚由紀夫)