

## ESクレド

評価

専門領域はもとより、修己治人の精神を忘れず、こわい、すてき、ありがたいと思われる人物形成にはげみ続けること	
仕事の優先順位を常に考え、効率のよい行動ができる	
専門性はもとより、指導先以上の、礼儀、身だしなみ、倫理観を持って行動することができる	
○ リーダーとしての指示、指導、統率のもと部下は、報告、連絡、相談を徹底し、行動することができる	
○ 自分自身を信頼し、自分軸を持って、行動(指導)ができる	×
プレッシャーのかかる場合でも、常に平常心を心掛け、冷静に、継続して安定的な行動をとることができる	
自分の専門領域について常にアンテナを張り、新規事業の企画・提案ができる	
営業活動の場において、自分とお客さんとの会話の比率が、1:2になるよう会話を進めることができる	
専門用語を多用せずに、相手の立場に立ったコミュニケーションを心掛け、プレゼンすることができる	
自ら、判断し、工夫・改善を行って行動ができる。	
新規の事業を立案し、W(課題発見)、H(どのように)、D(実行)、C(結果の検証)のサイクルを進めることができる	
業務の意義を部下、他者に対し、しっかり伝え業務にあたらせることができる	
○ 既存の方法にとらわれず、事実を直視して、思考、発言、行動をすることができる	×
社内外にいる多くの人脈を用いて、個々の強み、情報を結合させ新たな価値を生み出すことができる	
顧客訪問の事前準備を万全に行い的確な情報提供ができる	
相手との会話の中に、次の事業展開のヒントが隠れていることを忘れずに行動することができる。	
○ 問題解決能力、プレゼン能力、企画書作成能力の向上に努める行動をしている	
○ 自分の専門領域の向上に努め、書ける、話せるレベルまで高めることができる。	
自己担当の個々の顧問先、業務に於いて常に、問題点、進捗具合を、報告するレベルで管理している。	
○ 専門性以上に、EQを重視した行動を心掛けている。	

本人記入欄

クレドNo.

5

前回の \_\_\_\_\_ の給と計算のミスをして、自分に対して確固たる自信を持って自分に軸が確立されていないと感じていました。自分の仕事に少し不安を感じる時があるが、そういうマイナスな気持ちも失敗につながるのかと思う。自分自身を信頼して前向きな気持ちで取り組むことが重要だと考えるようになり、その結果、今週はミスもなくなり更に自信がついてきた。今後もこの気持ちを忘れず様々な経験を積んでいけば、自分軸を持てるようになると思う。

発表者	クレドNo.	発表内容
さん	13	先週のセミナーのレジュメの準備をしていたときに思った。以前は自分でレジュメを作成することが多かったが、最近では多忙なこともあり部下に作成してもらうことが多くなってきた。その際に、そのレジュメの趣旨や絶対に伝えたいキーワードを必ず部下に正確に伝えただで部下に構成を考えてもらうことが重要だと感じた。それにより、自分が思い描くレジュメと大きなズレがなく、よいレジュメが用意できる。仕事の効率も上がり、部下に考える力も付けることが出来ると感じた。
さん	20	今までは社労士として専門性を重視してお客様と接してきましたが、先週のセミナーや、また、たくさんのお客様とお話させていただく中で、専門知識以上に「人と人との結びつき」が重要だと感じるようになった。お客様との結びつきを強(する為、コミュニケーションの第一歩であるあいさつを今まで以上に心がけ常に感謝の気持ち忘れず信頼関係を築きたい、そして「この人になら安心して任せられる」と思ってもらえるような「心の支柱」を目指す。

## 上司からのコメント

ミスに気付いたり問題点を発見したりするということは、つまり、自分の中に確固たる軸がないとそれに対して気がつかないものです。例えば、セブンイレブンの最後の「0」が小文字なのに気がつかない人が多い、これはきちんと物事を見ていない人が多いということ。だから給と計算の中でどこがミスをしやすいつのかが意識することでミスはなくなっていくのです。普段から、トイレ掃除でもいつも汚れるポイントはあるわけだから、掃除一つからでも学べることはあるのです。

(さん)

管理職となって、ルーティンから開発業務を増やしていかなければいけません。その際に部下との立場の違いを考えシントを徹底し、さんへ指示を出さなければなりません。4つのカギを念頭に置いて指示を出すことが連回りのようですが、仕事の効率が上がるということを伝え、気持ちを与えて欲しい。

(さん)

やっつさん さんも多くの顧問先を担当するようになって、お客様が本当に求めているものが分かってきたように思います。社長が求めているものは技術やテクニクというものも当然求めています。それ以上に社長さんは組織の中で孤独です。さん社長さんの相談相手として心の支柱になるなければなりません。そこから、すべてがはじまるといっても過言ではありません。今、もう一度、うちの会社が増収増益を重ねてきた理由を考えてみよう。他者や同業他社とのご縁を大切にきてきたからです。T会議の「縁の確認」の項目でも積極的に発言して下さい。