

# 会計事務所 200%活用レター

Vol.179 2019.02

このレターは、お客様との最近の面談や、セミナーなどで感じたことをお伝えしています。お時間があるときにでもご笑読頂ければ幸いです。

## 【反復練習】

「社員がなかなか成長しない」と嘆く経営者の方々にお会いすることがありますが、優秀な業績を出されている経営者の方が多いように感じます。責任感が強く、同じことを社員に要求して失敗をされると、取引先と築きあげた信頼関係が壊れてしまうからではないでしょうか。

一足飛びに経営者のレベルに社員がなれるかというと、不可能です。まずは、スポーツと同じで「反復練習」が必要です。

マニュアルを見せて、とりあえず現場でやらせると失敗だけが目に付きます。すると失敗を指摘するだけになってしまいますので社員も自信を失います。最後は「根性が足りない」という様な悪循環に陥ってしまいがちです。

山本五十六が「やってみせ、言って聞かせて、させてみて、褒めてやらねば、人は動かじ。」という名言を残しています。マニュアルなどで示すことも大切ですが、まずはお客様との対応の前に、企業内でもロールプレイング（疑似演技）で「やってみせ」、現場でも「やってみせ」が基本だと思います。

社員を信じて、出来るまで反復練習をさせることが大切です。

社員に敬意を払い、経営者の背中を見せ続けることが社員成長のカギではないでしょうか。