

自分の役割を知る

日々の営業の中で、誰かから何かをリクエストされたり、依頼されたりすることは多々あると思います。

でも、例えば、お店のスタッフが数名いたとして、全てのスタッフから同じことについて、同じようにあなたの対応を求められるということは少ないと思います。それは、求められることは、あなたがスタッフにとって、どういう役割をもつ存在なのかということで大きく変わっていくからです。

スタッフが、あなたに求めていることがそれぞれ違うのに、あなたが、全てのスタッフに対して、同じような関わり方をしていくと、どういうことになるでしょうか？

例えば、ある人は、あなたに対して、人生の先輩であるメンター的な役割を望んでいる。ある人は仕事を進めていく上でのナビゲーターの役割を望んでいる。また、相手が新人さんであるならば、おそらくアドバイザーの役割を望んでいるでしょう。

スタッフの数だけ、あなたに対して求めている役割の数があるはず。個々のスタッフが、何を求めているのかを知ることで、相手に対しての適切な関わり方を知ることができます。このことは、職場の内側のことだけに限らず、お客様に対しても応用することができます。

周りの人に対して、どういう関わり方をしているのかを書き出しましょう。

名前	関わり方（例…新人なので、アドバイザー的に関わっている）

以下のアセスメントに答えて下さい。

- スタッフに応じて自分の役割を意識的に変えている。
- 職場では、スタッフのモデルとしての存在になっている。
- 個々のスタッフの強みと弱みを文章にしてまとめている。
- 個々のスタッフが何をすれば喜ぶかのポイントを知っている。
- 個々のスタッフに受け入れられやすい、ねぎらい方を知っている。
- 個々のスタッフと職場以外の場で話す機会を設けている。
- この1週間の中でスタッフとじっくり話しをする時間をもてた。
- スタッフに新しい視点から物事を見るように促している。
- スタッフに対して何を提供できるのかが、はっきりしている。
- スタッフのミッションを知っている。
- スタッフのビジョンを知っている。
- 自分のミッションを文章にしている。
- 自分の強みを知っている。

アセスメントを行なってみて、なにを感じましたか？

.....
.....
.....
.....

スタッフから、よくリクエストされること依頼されることを書き出して下さい。

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

上のリストから、普段、あなたがどういうときに必要とされているのかを知ることができます。あなたが必要とされていることのキーワードを見つけ出して書き出してみましょう。

自分の強みを知ることで、スタッフに対して、自分が果たすべきことができる役割の領域（守備範囲）が明確になります。時には、守備範囲以外のことを要求されることもあります。その時は、背伸びをせずに、第三者のサポートを受けることも重要です。全てを一人で解決する必要はありません。まずは、自分の守備範囲を知ることから始めましょう。

あなたの強みはなんですか？

.....
.....
.....

あなた自身をサポートしてくれる人を項目ごとに書きだしてみよう

項目	名前	連絡先	項目	名前	連絡先
(例) お金の知識	Aさん	76X-815Y			

お店（職場）の中でのあなたの役割は何ですか？

.....
.....
.....

自分の役割がはっきりしたら、今度は、スタッフの役割をはっきりさせてみましょう。ひとつのグループの中で、お互いの役割を明確化し、それを自覚していくと、今まで以上に行動が促進されていきます。このヒントを、あなたはなに活かせるでしょうか？

毎月、セルフコーチングシートを手に入れたい方は今すぐクリックしてください！

<http://www.hikidasucoach.com/archives/cat-12.php>

岡本文宏のコーチングをもっと詳しく知りたい方 ⇒ <http://www.hikidasucoach.com/>