

挨拶は報連相のウォーミングアップ

1. 挨拶は報連相のウォーミングアップ

あなたはテニスとか、水泳とか、スキーなどを、いきなり始めたりはしませんね。柔軟体操とか、ストレッチ体操とか、また普段もジョギングなどでウォーミングアップをしましょう。報連相でも同様です。いきなり「よい報連相」をしようとしてもできません。ウォーミングアップが必要です。それが「挨拶」です。

きちんとした朝の挨拶もしていないのに、夕方になって「よい報連相」をしようとしてもできません。「挨拶は、報連相のウォーミングアップ」という名言を覚えておきましょう。

挨拶の「3つのポイント」

1. 相手を見て、明るく大きな声で
2. 自分の方から先に
3. 続けましょう

2. 上司の頭の中は、仕事のこと一杯です

明るい、話しかけやすい、穏やかな雰囲気の上司もおられるでしょう。むっつりしている上司、怖い雰囲気の上司、絶えず忙しそうに見える上司もおられます。むしろ、こういう上司が普通です。上司の頭の中は、仕事のこと一杯だからです。

担当している職場の仕事の目標をどうやって達成しようかと、絶えず考えているのが上司です。品質のこと、原価や納期のこと、機械の調子、最近欠勤が多い部下のこと、・・・など悩みの種はつきません。

3. 挨拶は、よい人間関係の入り口

上司はさまざまです。よい報連相(=よい仕事の進め方)を目指す以上は、どのような上司であれ、必要な報告はしなければなりません。

営業職の人たちは、さまざまなお客様への対応で苦勞しています。相手がどのようなお客様であっても、よい人間関係づくりを進めようと努力しています。よい人間関係が、営業の成果をあげるための基盤だからです。

営業職でない人にとっても、「よい仕事の進め方」(=よい報連相)をするためには、よい人間関係が必要です。よい人間関係をつくるために欠かせない手掛かりが「挨拶」です。

よい挨拶がよい人間関係をつくり、よい人間関係がよい報連相の基盤となります。挨拶という入り口から入って、職場の上司、先輩、同僚、あるいは関係する部署の人たちと、よい人間関係をつくりましょう。

挨拶は報連相のウォーミングアップ

上司もさまざまですが、一方、あなたの方はいかがでしょうか。誰にでも気軽に話しかける社交的な人もいれば、どちらかと言えば内向的で、口数の少ない引っ込み思案の人もいますね。性格に良し悪しはありません。挨拶は、自分の性格とは関係ありません。朝起きたら顔を洗うのと同じように、「行動で習慣」にしてしまうのです。

4. 相手を見て、明るく大きな声で挨拶しよう

まず、明るく大きな声で、「おはようございます」という朝の挨拶から始めましょう。これができると、口頭で報告するときに役立ちます。小さい声で、ぼそぼそと挨拶している人が、上司に報告するときに、大きな声ではきはきと報告できるはずがありません。朝の挨拶は、口頭報告の練習です。

あなたが挨拶をしても、相手は横を向いているかもしれません。相手がこちらを見る、見ないにかかわらず、報連相の練習として、よい人間関係づくりの入り口として、自分の方は、しっかりと、相手(の顔)を見て挨拶しましょう。相手を見るコツがあります。よい姿勢で、しっかりと明るい大きな声で「おはようございます」と「す。」まで発音して、それから、次に頭を下げるのがコツです。ほんの僅か間(ま)をおいて、2段階に分けるのです。お辞儀をしながら「おはようございます」と発音すると、相手を見ないで挨拶してしまいます。

5. 挨拶は、自分の方から先に

上司のなかには、先に、「おはよう」と声を掛けてくれる人がいます。優れた上司です。あなたも気持ちよく一日の仕事が始められると思います。挨拶を返さない、あなたを無視するような感じの上司もおられるでしょう。

しかし、どのような上司、先輩であっても、職場では自分の方から先に挨拶してください。これが、よい人間関係づくりのコツです。

6. 挨拶を、続けよう

相手が挨拶を返さないのは、むしろ普通です。返す人は優れた企業人です。それでも、あなたは挨拶を続けて下さい。大抵は3ヶ月も続けると、少しずつ相手の反応に変化がでます。

「あっ、おはよう」とか、時々挨拶が返ってくるようになります。さらに続けて下さい。そのうち、しっかりと挨拶が返ってくるようになります。こうやって、よい人間関係の入り口ができるのです。

よい人間関係は、報告の基盤、連絡の基盤、とりわけ相談の基盤です。

この挨拶は、職場だけで、急によくなるものではありません。まず、自分の家で練習し習慣化してください。そして、ご近所の人たちに挨拶しましょう。家庭ででき、町内でできて、その延長線上で、職場でのよい挨拶ができるのです。