

日常業務に関するアンケート調査 問題用紙

年 月 日

所属部署名 () 氏名 ()

これから90つの設問に答えてください。各設問について、あなたの考えが当てはまると思う場合には、「はい」「どちらかといえば、はい」、当てはまらないと思う場合には、「どちらかといえば、いいえ」「いいえ」に丸印を記入してください。

設問内容に対してはあまり深く考えず、正直に直感的に答えてください。制限時間は30分です。

1	どんなにささいと思われる情報でも、見過ごさないよう丁寧に検討している。
2	問題を処理する際には、思い込みや先入観をなるべく持たないようにして、白紙で臨むことにしている。
3	組織全体からの視点と、個人やグループの視点からとでは、双方の利害が相反することが結構多い。
4	私の目標としては、多少上位の方針に沿わない部分があっても、自らの信念を押し通している。
5	部下の中には、その計画を立案した理由や目標の全体像を理解せずに行動している者が結構多い。
6	計画を実行する上で、他部門からの社内的な抵抗については、事前にその対策も含め検討している。
7	まず、理由を順序立ててきちんと説明し、理解してもらってから結論を話すようにしている。
8	私は初めて会う人には緊張しても、うまく自分を伝えることができる。
9	他者から異論を出されると腹が立ち、いけないとは思っても意固地になってしまうときがある。
10	部下育成のため部下自身が考え、自分で実行へ移していく部分を意図的に残している。

11	自分の所属部署では、異論や反論でも歓迎する雰囲気があり、自由にいろいろな意見や提案がたくさん出てくる。
12	部下には皆、公平に活躍の機会や場を与えている。
13	私は基本的な財務諸表データの構造について、きちんと理解している。
14	私はどうも、過去の成功体験や固定観念にとらわれてしまうことが多いようだ。
15	私は、他者にとって話しやすい雰囲気をつくり出しており、他者からも聞き上手と思われている。
16	日常通りのことをやれば、自然にもうかるようになっていたので、実はあまり利益のことは意識していない。
17	私は社内外の人脈を豊富に持ち、今も人脈の輪を広げている。
18	私がいないと、部下たちだけではうまくいかず仕事が進まないことがあり、困ってしまう。
19	経験の浅い人や、素人からの情報は質が低いことが多く、ベテランからの情報を重視する。
20	収集した情報の要・不要や、重要か否かの選別はさほど難しくなく、自分一人で簡単にこなしている。
21	情報はメリットとデメリットの双方向から、いつも検討を加えることにしている。
22	工夫をしたり努力すれば達成できる範囲内で、目標はできるだけ高いバーに設定している。
23	部下は皆、全体目標を達成する過程での自分自身の立場や役割を、明確に認識して行動している。
24	計画を実行する上で、部下からの抵抗は多少つきものであり、それについての検討はしていない。
25	自らの意図していることは、常に理路整然と丁寧に部下に伝えている。
26	私は困難な状況や問題に直面すると、結構慎重になり過ぎて他者に比べ後手を踏みやすい。
27	複雑な問題でも、いろいろと考えるよりはシンプルに大枠で割り切っていく方が。
28	自分の部下に対しては、機会をとらえて積極的に褒めてやるようにしている。
29	全部の情報を部下に示すと不安を与えたりする場合には、最小限の情報提示にとどめ全体像は見せない。
30	部下たちは総じて力がいま一歩で、チームとして相乗効果を高めるような組み合わせがうまくできない。

31	私は売上高、利益、原価、などを十分に意識しながら仕事を進めている。
32	私は自社の論理のみで考えることなく、顧客側の視点に立って検討し、その状況変化に即して行動している。
33	私は発言しない人がいると気になってしまい、発言できるように発言を促している。
34	誰もできそうもない難しい仕事であればあるほど、私は燃えてくる。
35	どんな人たちとも良好な関係を保ち、たとえ自分と価値観の合わない人とも協力してうまくやっている。
36	たとえ困難であっても、あえてラクな道を選ばず、粘り強く真正面から挑戦していく力は、他者より強いと確信している。
37	部下にはどんな内容の情報でもよいから、とにかく収集してくるよう指示している。
38	話し手や当事者の感情やその背景を十分に把握するまでは、その情報を吟味しないようにしている。
39	情報の重要度の序列は、自分自身の中でしっかりと明確化してある。
40	目標として測定可能なゴールを明確に示すのが難しく、実際にはその基準は感覚的な部分が多い。
41	実際のところ、業績向上の要因と事前の計画の良否とは、あまり関係はないと思う。
42	状況が変化する可能性があるときには、早急に対応策を検討すべきだし、また、そのように実行している。
43	自分が重要と考えていることは、機会をとらえてしつこいくらいに繰り返し部下に伝えている。
44	私は他者との競争や葛藤状態を好まず、真っ向からの対立を避けて、自分の考えを引っ込めてしまう傾向にある。
45	部下のミスによって生じたトラブルは部下自身の責任であり、上司にその責任を問われても困る。
46	部下は私に報告をしたり、仕事上の悩みや相談事も気軽に話をしてくる。
47	メンバー同士のコミュニケーションはざっくばらんで、本音の話が飛び交いとでも風通しが良い。
48	私の下で、部下たちは確実に実力を付けており、部下自身もそれを実感していると思う。
49	「コストを削減せよ」といわれても、部下の活動が委縮してしまうのではないかと心配になり、私としてはコスト削減にはやや消極的だ。
50	私は現状の水準に満足することなく、常により高いチャレンジングな目標を掲げて達成を目指している。

51	私はユーモアのある発言で、場を和ませるようなサービス精神を発揮している。
52	実は、自分自身もっと力を付けたいので、時間外や休日に勉強をしている。
53	私は自組織と他組織との関係を常に気にかけており、関係緊密化に努めている。
54	私としては、売り上げ・利益を上げるための手立てをすべて打ったと思っていない。
55	有効情報をどうやって集めたらよいか、具体的な方法を実は自分自身もよく分からない。
56	情報の陰に隠された真意をつかむのは難しい側面があるので、事実の範囲内で解釈するようにしている。
57	情報の緊急度の序列は明確に区分されており、部下にもそれを認識させている。
58	部下にとって、挑戦的な目標を必ず取り入れてある。
59	部下の計画については方向性を決めたりアドバイスをするにとどめ、具体的方策は部下自身に決めさせている。
60	方針に沿わない成功は、少しは褒めるときもあるが、基本的にはほとんど無視している。
61	部下の言動や反応を敏感にキャッチし、考えていることや心情の変化を読み取れている。
62	私は、時間が迫ってそれが気にかかるについイライラして、自分でも不安定になっていることに気づく。
63	部下たちは、期待するレベルよりも能力が低いので、私としても思い切った意思決定ができないでいる。
64	部下に対する評価を、私は事実に基づいて公正に行っている。
65	部下には失敗を恐れず、どんどんチャレンジすることを推奨し、部下も認識している。
66	部下たちは、お互い結構ライバル意識が強く、部内には良い意味での競争意識がある。
67	私が関係している製品の損益分岐点や固定費などについては、しっかりと把握している。
68	「現状に対して危機意識を持って」といわれても、むやみに変化を唱えることには、実は私は反発している。
69	私は仕事の流れを理解して、次工程の人に配慮しながら仕事を進めている。
70	机上の理論よりも、私は勘と経験と度胸の方が有効な場合があると確信している。

71	組織内の変化は鋭敏に察知しており、今まで対策が後手に回ったことはなく問題も起きていない。
72	どのようにすれば、顧客満足度が高まるかという観点からは、いまだ打っていない方策がある。
73	情報を入手するために、社内外のいろいろなところに皆でアンテナを張っている。
74	情報を推測し、仮説を立てながらその因果関係をたどっていくことは、私の性分に合っていると思う。
75	異なった情報を関連させて、やや強引なまでに自分の思いの方に結論を導いたりすることがある。
76	自部門や部下自身を変革し、新しいものへ変革していく項目を、意図的に目標に盛り込ませている。
77	計画の中に、これだけは「すべきこと」と「してはいけないこと」を区分けして盛り込んでいる。
78	計画を実行している進捗状況に応じて、その最低の許容限界ラインを設定している。
79	部下と折衝するときは、上司としての主導権を発揮するのは控えめにしている。
80	私は集団や聴衆の前では緊張感が強く、自分の考えていることを十分に伝えきれないことがよくある。
81	少々リスクがあっても、思い切って自分の決断を明言し、その意思決定に沿って実行していく方だ。
82	困ったときに、上司からの援助や支援を求めるようでは、部下の考えは甘いといわざるを得ない。
83	「不満分子」に対しては、反発してチームワークが悪くなるのを避けるため、穏やかな対応策をとっている。
84	部下が動きやすく能力を十分に発揮できるように、決裁権限や責任を与えている。
85	私は、会社や自組織の売上高や損益の推移について強く意識しており、仕事に反映させている。
86	私は、現在の自組織の状況や結果に満足しており、改善の必要はないと考えている。
87	私は、自組織のメンバー全員が納得できるような言葉や形で提示・指示するようにしている。
88	他社（他店）には絶対に負けたくないと、強く思っている。
89	私は、自組織の最大利益は求めているが、他組織の利益や他組織に与える影響までは十分に考慮しているとは言い難い。
90	私の部下たちは、最後まで決して手を抜くことはなく、たとえ深夜に及んでも仕事を完了させている。