

【現代風“組織一丸”マネジメント】シリーズ

現場の“やる気”が“好業績”の主要因！

難しい人間関係の基本的な部分を見るための『まねじめんと』

【業績を左右する現場の“やる気”】

どんな事業でも、“現場”の人材に“やる気”がみなぎると、組織全体に活気が出ます。そればかりか、顧客や取引先の“リピート率”が上がるとともに、“現場の雰囲気”自体が、顧客吸引力の一つとなるかも知れないのです。

【本部や事務部門では…】

更に本部や事務部門に視点を移すなら、“やる気”のない職場にはミスが多く、それが対外的な信用を傷つけたり、直接の損失に繋がったりする“マイナス”効果を生みかねません。

ただ、そんなことは“当然”として、では“従業員のやる気”を高揚する方法があるのか、と考えると、これは確かに意外に難しい問題だとも言えそうなのです。

【賞罰や昇給昇進の効果が薄れて来ている？】

一昔前なら、“賞罰”の徹底、あるいは昇給や昇進が直接“やる気”を刺激してくれると期待できたかも知れません。しかし、それらの効果は長続きしない上に、経営陣や管理者の目の届かないところでは、うまく運用できない面もあり、“限界”を感じさせるケースもないとは言えません。

【経営トップの目線を変えた積極行動】

ところが『“経営目線”を変えることで、従業員の“やる気”を効果的に刺激できる』と言われる経営者がおられます。

そして、いわゆる“アメやムチ”だけに頼らず、経営者自身が“積極的な行動”に出ることの方が大事だと指摘されるのです。

【従業員が“やる気”を失う要因は…】

では、その“積極的な行動”とは、どのようなものなのでしょうか。

それは、ともすれば“孤立”しがちになる従業員に、もう一度改めて、自分の仕事の“他者との繋がり”を意識させるという方法で、しかも、それは“身近な”施策で実現できるのだそうです。

従業員が“やる気”を失う要因は、案外“身近な”ところにあるからなのだそうです。

【ご希望者にはレポートを差し上げます！】

そこで、その経営者の方の“体験的な知恵”を、事例形式にまとめたマネジメント・レポートをご用意いたしました。

定期購読(有料)希望者には当レポートの完全版を毎月お送りしますので、ご一報ください。



厳しい競争を勝ち抜く手段は、様々考えられます。しかし、実際に顧客や取引先と接する“現場”に“やる気”がなければ、どんな手段も効果を発揮しないでしょう。逆に、現場に“やる気”があふれるなら、手段や方法の完成度は低くても“成果が出る”のが現状かも知れません。

こう考えると、従業員の“やる気”こそが、今後の事業展開のキーを握るとも言えそうです。しかしどうすれば、従業員の“やる気”を引き出せるのでしょうか…。

少数精鋭でビジネスに取り組む皆様、現代的な“人”マネジメントの視点から、重要なニュースやノウハウをお届けする月例『経営さぶりめんとニュース』にご意見やご感想をお寄せください！

行政書士・社会保険労務士へんみ事務所

TEL : 022-292-2351

FAX : 022-292-2352

URL : <http://www.henmi-adm.jp/>

わたくしたちは、“ヒト”に関する重要課題の提言を通じて、皆様方の経営をご支援申し上げます！