

【現代風“組織一丸”マネジメント】シリーズ

事業の必要と組織実態の“すれ違い”是正策

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』

【“事業”と“組織”のすれ違い？】

『“事業”と“組織”の必要は、ほとんど常にすれ違う』という見解があります。それは、事業成果を出すという必要から考えると、しばしば現状組織に限界が見える一方で、現有組織にできることから発想すると、顧客満足が得られる事業になりにくいという意味のようです。

そして、そのためにこそ、“組織強化”に取り組むことが重要になるのですが、それだけでは、“無理”を生じやすくなるかも知れないのです。

【人材指導と顧客の要望はスピード感が大違い】

なぜなら、人材の教育指導は容易でないばかりではなく、時間がかかる一方で、顧客のニーズや要望は、複雑かつ急速に“変化”するものだからです。

そこで、一計を案じた経営者がおられました。

【一計を案じた社長】

その“計”とは、まず社長自身が『顧客や取引先に“使われる”存在なのだ』と改めて認識し、よりよく“使われる”ために“自分の強み”をアピールしながら、その強みを最大限に発揮できる“準備”に励みます。“立ち位置”形成です。

【言葉にすれば“平凡”なことが…】

そして、社長自らの“立ち位置”を形成したように、従業員にも“社長によりよく使われる”ための、アピールや準備への姿勢を持つことを“求める”わけです。

言葉にすれば“当たり前”のこのようですが、この“発想”が導く、日常の“行動革新”には、想像以上のものがあると指摘される経営者が、おられるのです。

【キーは“ちょっと上”が見える立ち位置】

確かに、事業もヒトも“少し無理な注文を受けて成長する”ものだと考えるなら、取引先や顧客から“ちょっと上”を求められるためのアピール力と、従業員に“ちょっと上”を目指させる指導力は、現代経営に、益々重要になって来ていると言えるのかも知れません。

【ご希望者にはレポートを差し上げます！】

ただ、それは“どのような”発想転換なのでしょうか。そして、実際には“どのような”成果につながるのでしょうか。今回も、レポートをご用意しました。定期購読(有料)希望者には、完全版をお送りしますので、ご遠慮なくご一報ください。



組織強化は、想像以上に難しい経営課題かも知れません。そこには常に、人の意識や能力が絡み合うとともに、課題の解決には“時間がかかる”ケースが多いからです。

ただ、一見“内向き”に見える組織課題も、まず“外”に目を向ければ、解決への効率的な道が開けやすいという指摘もあります。しかも対外視線は、経営者自身の“主観”に満ちていた方が、その後の成果を出しやすいとも言えます。それはどういう意味でしょうか…。

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！