

【成果を出す組織を作るマネジメント】シリーズ

“広さ”より“深さ”が成果を生み出す現代

強い組織、強い現場を作るための、やさしい現代マネジメント！

【顧客や取引先を一步リードする“深さ”】

いわゆる“現場”が、顧客や取引先を、一步“リード”できる程の“深い見識”を持つと、確かに“事業のありよう”は一変するかも知れません。

商品やサービスの品揃えや価格だけでは、もはや“勝負”が難しい昨今にあって、見識の奥深さには、大きな可能性が感じられるからです。

【たとえば“エアロビクス”でも…】

たとえば、かつて一世を風靡した“エアロビクス”体操でも、今日まで“人気”を保っているのは、腰痛や肩こりを軽減する運動とか、減量ばかりではなく、むしろ“体型”を改善する方法などを教える、“一步専門性を深めた”インストラクターだと言われるのです。

そうした傾向は、様々なビジネスで実感されることかも知れません。

【問題は“当人”のセンスや姿勢ではないか？】

しかし、そんな“一步も二歩も深い”専門性は、教育や指導と言うより、“その当人のセンス”や“姿勢”によるところが大きいとも言えそうなのです。

【教育のイメージからは遠い教育法】

ただ、顧客や取引先を“リード”できる見識の深め方も、明確な視点を持てば、教育・指導できるのではないかと指摘する経営者がおられます。

その方法は、確かに、いわゆる“教育のイメージ”からは遠いかも知れません。しかし“その当人の興味”を発見し、それを“必要な課題”に“繋ぐ道筋”を考えるなら、多くの人材が、自ら“専門性”の高度化に向けて努力をし始めるという“実績”があるとされるのです。

【信頼される“名物人材”の特徴】

確かに、顧客や取引先に“頼り”にされる“名物人材”の多くは、自分自身ばかりではなく、他者の“興味”を刺激して、それを“独特の専門見識”に高めることに長けていると言えるのかも知れません。

【マネジメント・レポートを差し上げます！】

そんな現代の“切り札”的な“専門性”強化法について、『身近な方法を見つけた』経営者がおられます。定期購読者には“方法”を、事例にまとめたレポートを送ります。ご一報ください。



激しい競争の中で、勝ち残っている企業は“特色”を持っている…、としばしば指摘されます。しかし、その“特色”とはどのようなものなのでしょうか。

そして、その“特色”は、どのように生み出し、どう組織に浸透させて行けばよいのでしょうか。そんな“複雑な課題”に、“身近な突破口”を見出した経営者がおられます。卸売業の社長ですが、その発見は、あらゆる業態に“応用”可能だと考えられるのです。

中堅中小企業の皆様に、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『経営さぷりめんとニュース』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/>