

【成果を出す組織を作るマネジメント】シリーズ

“動かぬ”人材を動かす“今風”の施策

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！

【営業同行指令に従わない企画員】

ある企業の“企画員”で、営業“同行”を嫌がる担当者がいたのだそうです。企画担当者は、必ずしも“営業ができる”必要はありませんが、営業を嫌がっていたのでは、企画内容にも“深み”が出て来ないかも知れません。

そのため、その会社の社長は、特に重要な“新規先開拓”には、企画員を同行させたいと、以前から悩んでおられました。

【企画員を営業現場に出したい理由】

既に先方が“好意的”になっている契約後の交流ではなく、まだ信頼されていない初期段階で、顧客と接することにより、企画員の“着想力”をバージョンアップしたかったからです。

ところが、企画員は押しても引いても、褒めても脅しても、なかなか動きません。

【社長が出した“最後”の指令】

『これは、煮ても焼いても喰えない』と諦めた社長は、『うちの営業担当者と営業先であるA社窓口との意識ギャップを調査してくれ』と、最後にするつもりで指示を出したのだそうです。

【自ら動き出した企画員】

ところが、企画員は意外なほど、その“指示”には前向き姿勢を示しました。そして訪問後、意気揚々と報告を始めたのです。

なかなか営業が進展しない理由が分かり、社長が喜んでいると、企画員は『次回も同行していいですか。私に考えがあります』と、更に“前のめり”の姿勢を示します。

【現代人の姿勢を変える“秘密”の視点？】

営業同行を命じた時には動かなかったのに、いったい“何”が起きたのでしょうか。

そこには、以前の“アメやムチ”では、なかなか動かない“現代人”の姿勢を変える“秘密”が隠れているのだそうです。

そこで、こうした“秘密”を解明しながら、更に一歩進んで、具体的な“実践方法”にまで至った“事例”を、マネジメント・レポートとしてご用意致しました。

【マネジメント・レポートを購読しませんか？】

有料定期購読希望の方には、そのレポートを差し上げています。ぜひ、ご一報ください。



現場の人材に期待通りの成果を出させようとしても、『なかなかうまく行かなくなった』という声が、様々なマネジメント現場から聞こえます。しかも、威圧的な強制（ムチ）も様々なインセンティブ（アメ）も、“ヒトを動かす”効果に至りにくいのが、昨今の実情かも知れません。

しかし、それは“ポイントの置き所が違って来た”だけではないかという指摘もあります。そして今、“現場の働き方”自体ではなく、むしろ“指示の出し方”に注目すべきだと言うのです。その内容とは…。

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/>