

株式会社マネジメントセンター
〒310-0836

茨城県水戸市元吉田町 1041-4
カンビルディング 4F

TEL029-246-4671 FAX029-246-4672

URL : <http://www.isommc.com/>



編集責任者
松本幸雄

今回のテーマにある朝礼の重要性に気づいて、大きく効果を上げている組織とそうでない組織に分かれています。今まで以上に活用して、従業員の能力を更に発揮する、有効な場としてみてはどうでしょうか。



働く意欲を高める経営手法

会社や施設の業績は、良くなっているところとなかなか向上しないところと二極化しているところが目立っています。その差はどこにあるのでしょうか。大きな要因として、「従業員の働く意欲」に依存しているのではないのでしょうか。

今回は、そのような従業員の働く意欲を高める経営手法とその反対の意欲が低くなる手法について考えてみたいと思います。皆さんの会社・施設はどちらでしょうか。

(1) 経営情報はガラス張りかブラックボックスか

財務をはじめとする経営情報を社内で共有化しているのが、「ガラス張り経営」です。このことにより、会社の正しい経営状況が明確になり、従業員が自分で何をすべきかが正しく理解・実行できる制度です。例えば、売上高、経費、営業利益などの数字です。これらについては、ガラス張りしているところと、反対にブラックボックスにして、従業員に知らせない会社・施設に分かれます。

経営者・管理者としては数字をオープンにすることに、ためらいを感じる人もいます。しかし、思い切ってオープン化することで、従業員が会社の実態を正しく理解してくれて、今の会社の課題は可であるか、それを解決するために何をすべきかを考えて、意欲的に働くきっかけになると思います。勇気をもって、ガラス張りを検討してみてもいいでしょうか？

(2) 評価方法はプラス評価かそれともマイナス評価か

次に組織の中に、従業員の評価を行う制度があるかどうか働く意欲に大きな影響を与えることは明白です。自分が一生懸命働いてもそうでなくても正しく評価をされないのであれば、従業員の働く意欲は低下してしまいます。

また、評価をされていてもできた事、できる事をプラスに評価される評価方法と反対に失敗した事や、できない事をマイナスに評価する方法でも大きな差ができます。従業員の長所に着目してそこを伸ばしていくか、反対に短所に着目してそこを指摘するかで、評価制度の効果は大きく差がついてきます。

従業員の働く意欲を高めるためにも、できるはず早くその

人の長所を発見して、それをどんどん伸ばしていく育成をしていけるのでしょうか。

(3) コミュニケーションの機会はあるかないか

三番目に大切な事は、従業員とのコミュニケーションの場を設定しているかどうかです。よく、仕事が忙しいから朝礼や会議はやらないとか、朝礼などを実施している暇がなかったら、仕事をした方がマシだと思っている会社・施設も見受けられます。本当にそうでしょうか？会社の方針・状況を伝えたり、経営理念・行動指針を周知徹底させる時間をとることがどれだけ従業員の働く意欲を高めるために重要な、多くの会社・施設で実績をだしています。

働く意欲を高める経営手法

1. 経営情報のガラス張り化
2. プラスの評価制度
3. コミュニケーションの機会

人間は機械ではありません。単に人数・時間があれば成果をだすのではなく、どのように勤務意欲を高めるコミュニケーションを実施するかが大切なのではないのでしょうか。

(4) まとめ

上記の項目以外にも、従業員に大きな方針を示し、具体的な方法について、従業員のレベルに応じて任せることも大きな成果をあげています。人数が増やしても成果のない会社・施設もあれば、少数精鋭でも大きな成果をあげているところもあります。成果は単に従業員数で決まると見るのではなく、一度従業員の人間的側面に焦点を当てて、働く意欲を高める経営手法を検討して見ていけるでしょうか。

(担当：松本)

教える時に絶対、言ってはいけない禁句集

ダメダメ!

チェックしてみましょう

早速ですが、仕事場で、こんな言葉を使って（見て）いませんか？

- ・うちの会社(施設)は、このやり方だから！
- ・私が働き始めたときから、このやり方だから！
- ・理由は知らないけど、とりあえずこの通りにして！
- ・方針(上)で決まっているから、この通りにして！
- ・そんなこと私に聞かれても分からないわよ！
- ・研修(学校)と現場(仕事)は違うから！
- ・とにかく、このやり方が一番いいのよ！
- ・仕事だから頑張るしかないわね！
- ・私はもっと早く覚えたわよ！

あなたは、
いくつありましたか？



教育は、教える側の実力が試される場面でもある

左のようなセリフが出てくるのは、何故でしょうか？いろいろな原因が考えられます。

- 日々の業務について、「なぜ行かうか？」の理由がわかっていない
- 仕事の環境が余裕がなく、社員（職員）がじっくり考える時間がない
- 教育が業務の一環だと思っていない
- 自分の業務に責任と誇りをもっていない

ネガティブなセリフを話すのは簡単です。そして、そのことを指摘するのも実は難しくありません。真の問題とは、教えられる側、教える側双方が、いかにレベルアップさせていくのにかにあると思います。そのヒントが弊社の研修にあるかもしれません。一度、「無料のお試し研修」で確認してはいかがでしょうか。
(文責 小山)

今こそ異業種参入の**チャンス!!**

【通所☆介護サービス フランチャイズ】



今の事業は現代のニーズに合っているのか？

もう一つ確実な収入の柱が欲しい…

10年後には**9兆円⇒21兆円**に規模拡大の成長分野である『介護事業の参入』がオススメ!!

- ①低額の初期投資⇒**200万円～300万円**
- ②ノウハウあり⇒**収益率20%以上**
- ③実績あり⇒**経営・運営も安心**
- ④半年以内の黒字化⇒**初期投資も即回収**

成功に向けて
弊社がお手伝い致します!!



企画担当
蒔(しどみ)
までお電話
下さい!!

◆各種ISOなど、国際規格の取得支援・・・助成金の活用もご支援致します!

ISO9001 (品質)、ISO14001 (環境)、ISO22000 (食品)、ISO27001 (情報)
ISO39001 (道路交通安全)、AS9100 (航空・宇宙)、Pマーク (個人情報保護)



【経営改善、経営アドバイス】

- 経営戦略・事業計画の立案
- 営業計画・売上利益計画
- 介護事業経営支援、アドバイス
- 各業種のマーケティング戦略

【各種社員研修・セミナー】

- 業務改善力、問題解決力向上
- 目標管理・リーダーシップ研修
- 営業力、コミュニケーション
- 年間を通じた介護職員研修
- 各種ISOの内部監査員研修

【介護フランチャイズ事業】

- 異業種からの新規参入支援
- 民家の改装型で初期費用低減
- 10名以下のデイサービス施設
- 半年での黒字転換が可能
- 利益率 平均25～28% (実績)

配布がご不要の方は、失礼いたしました。下記にご一報頂ければ配布の停止をさせていただきます。

TEL : 029-246-4671 FAX : 029-246-4672 E-mail : info@isommc.com