



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」五十嵐 勉 平成29年03月27日 第812号「週刊五十嵐レポート」

心に火をつける

ランチェスター「組織戦略」テキストに下記のことが書かれています。

「教師には3つのタイプがいる。1人目は教科書を下手に教える人。2人目は、教科書を上手に教える人。3人目は、教科書を上手に教えるのはもちろん、学生の心に火をつける人。これは従業員教育にも同じことがいえる。」

社長が従業員の心に火をつけることができるかどうか。

社長と従業員の利害は対立すると言われています。会社側から見ると、従業員は経営の目的・目標を達成する手段になります。従業員の立場では、自分の人生が目的であって、仕事は生活費を稼ぐ手段になります。対立する構造になっています。

人の心理を理解するには、マズローの基本的欲求(5段階)を参考になります。人間の第1段階の欲求は、生理的欲求。生命維持に関する欲求です。食べること、睡眠など。

第2段階は、安全の欲求。心身の健康や安定した収入を確保したいという欲求。

第3段階は、所属と愛の欲求。孤独から仲間や恋人をほしいという欲求。

第4段階は、承認の欲求。自尊心と他者からの承認です。自尊心は自信・能力・熟練に対する欲求で、他者からの承認は名声・表彰・受容・地位・評判など。

第5段階は、自己実現の欲求。愛情欲求や承認の欲求が適度に満足された後に自分がどこまで成長できるか挑戦する欲求です。

従業員は会社の一員ということで、第3段階の「所属の欲求」は満たされており、次の第4段階の「承認の欲求」へステップアップ。ここから従業員教育が必要になります。学び、実践、認め、評価すること。そこで自信がいたら、第5段階の「自己実現の欲求」へステップアップ。

第4段階あたりから従業員の心に火をつけたいものです。

ちょっと
気になる出来事

3月22日付、日経新聞に、ツタヤ(TSUTAYA)を手がけるカルチュア・コンビニエンス・クラブは中堅出版社の徳間書店を買収したという記事。

徳間書店は2000年に売上高220億円が、2016年は80億円まで減少。

出版科学研究所によると2016年の紙の出版物は2015年比3.4%減の1兆4709億円で、12年連続前年を下回った。若者の書店離れが進む他、電子書籍を買う人が増えていることが背景。

また、日本新聞協会によると、2016年新聞発行部数は43,276千部、2015年44,246千部で2.1%減(970千部減)。

新聞離れ、書籍・雑誌離れが続いています。

社員研修を行うたびにヒアリングしていますが、新聞をとっていません。本を読んでいません。ほんとに情報はネットからのみ。

それにもかかわらず、書籍の新刊が多いのは不思議。誰が読んでいるのでしょうか。



一口メモ
知識

新しい経済満足を生み出す

企業は、成長する経済にしか存在しえない。少なくとも、変化を当たり前とする経済にしか存在しえない。企業は、成長と変化のための機関である。

企業の第2の機能は、イノベーションである。(第1はマーケティング)

新しい経済的満足を生み出すことである。企業は、経済的な財やサービスを提供するだけでは十分ではない。より良く、経済的な財とサービスを提供しなければならない。

イノベーションの結果もたらされるものは、新しいよりよい製品や、新しい便利さや、新しい欲求である。イノベーションとは、人的資源や物的資源に対し、より大きな富を生み出す能力をもたらすことであると定義できる。

企業の活動とは、マーケティングとイノベーションによる顧客の創造である。

P.F.ドラッカー 「チェンジ・リーダーの条件」より

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週日曜日 午前10時~12時

「戦略社長塾東京」小岩校 毎週水曜日 午前10時~12時

「戦略社長塾東京」銀座校、武蔵村山校、豊岡校 開講中。

㈱五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

03-3659-7703 Fax 03-3659-7077 i-daruma@igarashireport.com

