

Management Viewpoint

業績革新の着眼点『当事者意識が“ヤル気”を生む』

仕事に対して満足感を持つ人の割合が、年々低下している。満足感の中でもとくに「仕事のやりがい」に対する意識が低下している。組織のために働く社員を育てたいと思うなら、社員が「自分が組織を経営している」という当事者意識を持たせることが大切である。当事者意識とは、働いている社員が「自分が主体的に仕事を動かしている」、「自分が経営者の一人だ」と考える意識である。そのような意識を持つと、自社の業績や仕事に対してさらに能力を発揮する。

A社では、自分の会社や仕事に対する不満が高く、社員間や部門間の協力意識が低かった。そのためトラブルやクレームが多く、業績も伸び悩んでいた。その背景には、社員は会社の方向性がわからず、何のために自分達が仕事をしているのか、また、自分の仕事にどのような意義があるのかが見出せないことに要因があった。

そこでA社では、社員に当事者意識を持たせるための取り組みを行った。そのポイントは、次の3点である。

1. 自社についての情報を与える

できる限り、自社の業績や経営陣が決めた情報を社員にオープンにする。また、自社の歴史や会社の取り巻く経営環境などを考えさせ、自社の全体像を理解させる。

2. 自社がどのように業績を上げているかを理解させる

自社の業績がどのように上がっているのか、顧客はどのような価値を求めて自社の商品やサービスを利用しているのか、それらがどのように自社の業績と結びついているのか、を理解させる。

3. 新たなことに挑戦する行動を奨励する

失敗のリスクを恐れるのではなく、そのリスクを冒して新しいことに挑むことを褒め称える。

社員の当事者意識を高め、ヤル気を持って前向きに仕事に取り組んでもらう。それが実現したときに、この不況から抜け出す力が湧き出してくるのである。

以上

◆上記コンテンツは、タナベ経営 メールマガジン「マネジメントレター（無料）」バックナンバーより掲載しております。

詳しくはこちら http://www.tanabekeiei.co.jp/member/mail_magazine/index.html

◆本レターの内容につきましては万全を期しておりますが、ご利用によって被ることのある損害に対しましては責任を負いかねますのでご了承ください。掲載された記事の著作権は、すべて(株)タナベ経営および原作者にあります。

発行・編集 株式会社タナベ経営

企業の未来を賭けた次年度戦略の術、ここに提言！

経営戦略セミナー

毎年11月～12月にかけて全国10都市で開催される経営戦略セミナーでは、企業のさらなる成長・発展に向けた戦略構築のための確かな指針と、革新ノウハウ・成功事例をタナベ経営が総力をあげて提言いたします。

世界経済・日本経済の動向を踏まえて次年度の経営環境を予測し、とるべき戦略の基本方向と、打つべき具体策をご提案する経営セミナー！

経営戦略セミナーの特徴

7万人以上のご参加実績！ 全国で毎回約1,500名の経営者・幹部の皆さまにご参加いただいている恒例の経営セミナーです。

次年度のとるべき基本戦略をズバリ提言！

激変する世界経済・日本経済の動向を踏まえ、次年度の経営環境を予測し、とるべき戦略の基本方向と、打つべき手をズバリ提言いたします。

講師陣はタナベトップコンサルタント

経営の現場を熟知したタナベ経営のコンサルタントが共同執筆した当経営セミナーのテキストをもとに、午前の部の第1講では「企業を取り巻く経営環境と取るべき基本戦略」を、午後の部の第2講では「来期の戦略実践具体策」を、タナベトップコンサルタントが明示します。その後、地域特有のテーマによる分科会（パネルディスカッション等）の開催、という三部構成になっております。

会場：全国10箇所（北海道・仙台・新潟・東京・名古屋・石川・大阪・広島・福岡・沖縄）

日程：10月より随時開催



お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部
担当 湯山

住所：〒532-0003 大阪市淀川区宮原3-3-41

TEL:06-7177-4006 [E-mail: nw@tanabekeiei.co.jp](mailto:nw@tanabekeiei.co.jp)