

# Management Viewpoint

## 『コンサルタンツ・EYE』 部下のやる気を引き出す力

社員のやる気は、会社の生産性や業績に大きく影響する。しかし労務行政研究所の調査によると、自分の上司の弱みでトップに挙げられているのは「部下のやる気を引き出す力」である。経営者も幹部も、「やる気」の重要性は認識しているものの難しい課題だ。

人を動かす世界的大家であるデール・カーネギーは、「自分はイチゴミルクが好物だが、魚はみみずが好物である。だから自分は魚を釣ろうとするときは、イチゴミルクを餌にしないでみみずを餌につける」と言っている。

当たり前のことであるが、相手の気持ちや欲していることをどれだけ理解しているかが大事なのだ。幹部の研修会で、自分の部下の長所・短所を5つ以上書くよう指示すると、ほとんどの幹部は「短所は書けるが長所はない」というのだ。部下にも必ず長所はある。ただ、欠点やミスは目につくが、長所は部下をよく理解・指導していないとわからないのだ。これでは、部下のやる気は高められない。

また、会社のシステム(仕組み)として、やる気を阻害するものはないか。例えば、人事システムの昇給・昇格の基準は出来ているか。人事評価が密室の評価でなく本人にオープンにされているかなどは、モチベーションを大きく左右する課題と言える。さらに、会社の仕組みとしての転勤・職場のローテーションもやる気の大きな要因である。東京に本社のある中堅企業のA社は、社員350名、創業40年の会社で全国展開している。優良企業として成長してきたが、最近は業績低迷、赤字となっている。

社長は創業以来、幹部・社員を転勤させたことがないと言う。なぜなら、転勤させると得意先とのつながりがなくなり、売上が落ちるのではないかという不安があったからである。同じ仕事を7年以上続けることは、幹部・社員はマンネリ・癒着・惰性の可能性もある。そうなるややる気は後退する。全国の拠点長・社員の転勤をアドバイスさせていただき、実施した結果、社員の活性化と同時に業績は大きく向上した。

「やる気」は“精神的モチベーション”と“会社のシステム”の両面から対応する必要があるということをご理解いただきたい。

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](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

## 納得の1枚。知らぬ間に身につく経営の原理原則。

### タナベFAXレポート

業績が低迷していく要因は、景気などの外部環境ではなく、自社の強みが市場とマッチしないために生じるものです。

自社の現状を見極め、将来を見据えた対策の手を打っていくことが大事です。

貴社に毎月3回、FAXでお届けする『タナベFAXレポート』は、時流をとらえ、現在の経営環境の中で実践できる【経営の原理原則】をご提供いたします。

**年会費：6,300円(消費税込)**

配信日：毎月3回(5・15・25日)年間36回配信 / サイズ：B4サイズ1枚/回

※配信日が土日祝日の場合、原則として翌営業日(平日)に配信させていただきます。

※ご入金確認後、配信させていただきます。年会費制ですので、期間途中の返金はいたしかねます。



### お申込欄 FAX:06-7177-4026

お申込者名	ふりがな	部署 お役職	
	〒		
ご住所			
TEL		配信先 FAX	

### お問合せ

(株)タナベ経営 ネットワーク本部

TEL :06-7177-4006

FAX :06-7177-4026

**FAXにてお申込下さい**

「個人情報の取扱いについて」

タナベ経営では、個人情報の保護につとめております。詳細は弊社のプライバシーポリシー(<http://www.tanabekeiei.co.jp/policy/>)をご覧ください。なお、ご記入頂いたお客様の個人情報は、当該会員・セミナー・商品のお申込に関する確認・連絡および経営情報・催物などのご案内をお送りさせていただく際に利用させていただきます。