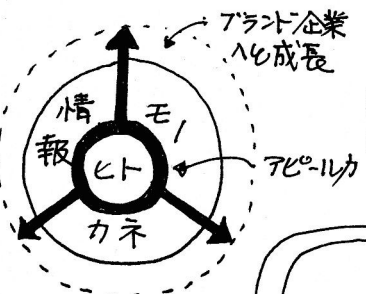


# 企業のピープルをアツク

を支えるのはブランド創りの70口(70セツ)だが、実際にアクションするのは、もちろん御社の**業績**と生産です。企業の経営資源(ヒト・モノ・カネ・情報)の中心(他のすべてを生み出すもの)が**ヒト**であるために、御社をブランド企業に変えてくれるのも社員の皆さんです。だからこそ、彼らの「やる気」をアツクさせる(キ-70させる)策、特にコミュニケーションの考え方・やり方についてお話ししてみよう。



# 社員のやる気アツく 業績のアップ

でも、多くの経営者は、社員のコミュニケーションが、

最近の若者は、やる気も、根性もない、

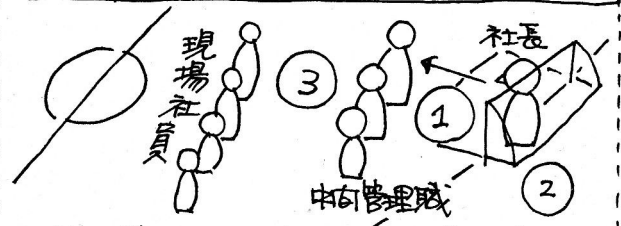


アツクアツク(アツク)はヒト次第

## サッカーに例えて語る 社員のコミュニケーション

と云う事で、御社のブランド創りを実行する社員の皆さんが「やる気」をアツくさせる企業のコ合力を高めろための！方法を紹介します。

その1 社長はチームの監督ではなく、同じピッチに立つゴールキーパーである



社長は常に GK として社員に役割を与え、彼らが安心して動くための①的確な指示 ②ファインセーブ ③絶妙なパスが行き渡る存在である事が大事です。

その2 作戦を社内全体に完璧に伝達

会社の目標 戦略などは社員だけでなくアルバイト・パートさん、そして会費室机 椅子 文房具すべてに伝達(マーキング)しよう。彼らに伝わる熱い表現で！

その3 誰にも現場(ピッチ)を見て歩く

現場を見て歩く際は、監視ではなく、あくまで「現場の変化」を感じるよう「風の向き」を行い、明るくフレッシュな掛け声に！

その4 社員一人ひとりの声を聴く

現場を歩きながら社員の変化を見つけたら、社員を喫茶店などに誘い、彼女の話(声)をききまわす。その際、社長と社員の関係ではなく、チームとしてきいてあげよう。

# 社長は



その5 どんな話もがっつり両手で受け止める

SOS信号を出している社員には、特に話の裏にかくれた気持ちE がっつり両手で受け止めて下す。中盤半端に片手であしらう事で、社員の気持ちにはあんなの手を引けゴールネットをゆが(退社する)事も。

その6 説教ではなくチームとして前向きに提案する

アドバイスをする時は、決して社員のモチベーションを下げない。彼らが「気持ち」を切りかえて次へ進める前向き提案で大変重要です。

その7 実演(手本を見せて)で理解させる

社員にノウハウを教える時は、彼らの目の前で「実演」を見せてあげて下す。

その8 問題はそこですぐ判断する

社員が持ちかけた問題も、態度がカンジです！

その9 負けの中の70ラス(明日の勝利につながる負け)を評価する

社長も社員も皆、同じチーム一員です。たとえバスターgebn結果が負けであったとしても、きっとそれは明日の勝利につながる価値ある負けとらえ、社員さん話してあげて下す。

