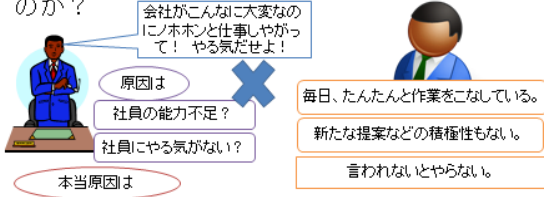




スタッフに経営者感覚をもってほしい

- なぜ、社員には社長の危機感が伝わらないのか？



社長社員にどうなって欲しいですか？
社長 そうだな「経営者感覚を身につけてほしいね。」
「社長、社長の言う経営者感覚ってなんですか？」
「……」社長自身が経営者の仕事は何なのかを理解できていないと社員にそれを求めても無理である。

クライアント従業員に経営者感覚を「気付かせたり」、その感覚が「気づける」ような「考え方」に変えるためには

左脳

右脳

粗利と人件費の関係
現状認識を社員と共有化する(数字にこだわる意味)7つのステップとは？
スタッフに経営者感覚をもってといわれるがどう理解すればいいのか？
社長の危機感って何？
営業は「給与の3倍の粗利を創れ」の意味とは？
ビジュアル図で社長とコミュニケーションをとる方法は？
「自分の貢献度を、売上でなく粗利で考えるスタッフ」になると評価される？
なぜ社長は社員の3倍以上の給与を受け取れるのか？
売上至上主義の怖さと値引きの怖さ
自分の給与上げたければどう行動すべきか？

現在の若者はやる気がなになのか？

若者向けの研修の一場面
Q「みなさん やる気のある人生とやる気のない人生どちらがいいですか？」
答え やる気のある人生
Q「でも、今の仕事にやる気ですか？」
答え 出ない
Q「でも、やる気の波が底上げされるのはどうですか？」
答え うれしい 是非なりたい。

やる気はあるのである！！

若者は、「やる気」がでている時もある。
しかし会社では「やる気」がでない。
なぜか？
従業員も人に求めてばかりいないで、自分からやる気が起こるようにコントロールできることを見つけて
することは大切

そんな社員の方に！

考え方—中級編—Step8-2

従業員側からやる気を上げる
「モチベーション」の考え方と使い方

A君—私は口下手で、あまり人と上手くさべれないんです。
だから、しゃべってやらせるくらなら、「自分でやってしまったほうがいいです。」
B君—私は社交的でみんなの人気者です。なのでわたしはコミュニケーション能力が高いんです。

コミュニケーションとは？

「コミュニケーション」とは？
「仲良くすること」
ではなんですか？
一般的な回答
・相手を理解して、こちらの伝えたいことを理解してもらう。⇒相互に理解する⇒意思疎通△
・相手の思っていることを上手に引き出してあげる。
・相手を理解するために、これらの情報を発信する。
・ことばで情報を共有する などなど

このやり方では、
「成果をあげられる真のコミュニケーション」ではない！

そんな社員の方に！

これらを1つのビジュアル図を使って「数字」で仕組みを理解させます。



数字初級編

ビジュアル財務会計のすすめ

考え方ー中級編ーStep9-2

成果をあげるための
「真のコミュニケーション」の考え方と使い方

日本の企業のほとんどは

上場企業

92% 30人以下の企業

なぜ30人の壁がやぶれないのか?

ビジネスノウハウの伝え方でよく間違えること

- 同じように「ビジネスのノウハウ」もこの順番で伝えるのが大事！！

？

社長

？

？

？

①目配り②気配り③心配りの意味

- このようなことから①目配り②気配り③心配りを心がけましょう！！
- このように教えられてきました。
- 心がけたらこの3つの能力があがるか？

？

組織を大きくするための「組織作り」とは？
「組織作り」とは「XXX」作りです。

組織を大きくしたい幹部社員に

考え方ー中級編ーStep12-2

30人以上の組織をつくる
「組織作りとリーダーシップ」の考え方と使い方