

Terrace



SR - テラス便り

連絡先：〒063-0051

北海道札幌市西区宮の沢1条5丁目1-48-301

社会保険労務士事務所テラス(SR-テラス)

社会保険労務士・介護支援専門員 倉 雅彦

電話：090-8897-1295 F A X：011-876-8832

mail kura@email.plala.or.jp URL: <http://www.sr-terrace.com/>

組織は2:6:2の法則で維持されている。

5月になりましてね。たぶんこの便りが発行された頃には、倉は琵琶湖のほとりの研修施設で、講義技術の集中特訓を受けている最中です……(汗

さて、今月は、「組織は2:6:2の法則で維持されている」お話をさせていただきます。

ある集団を作ったときに、2割の人は一生懸命働き(リーダーシップを発揮)、6割の人は普通に働き(リーダーをサポート)、残りの2割の人はあまり働かない組織が出来上がる法則です。

面白いな~と思うのは、あまり働かない2割のグループをリストラしても、残された従業員から、新たに2割の働かないグループが出来上がるそうです。逆に、少数精鋭のエリート集団を結成しても、やはり2-6-2の法則が成り立つのだそうです。

スポーツの世界でも同じ事が言えますよね。世界からエリートを集めて構成している「野球チーム」が、意外と成績が伸び悩んでいる理由がここにあるのかもしれませんが。

ここで組織の底上げ、生産性を上げるためにあまり働かない2割の社員の話を聞く母親的リーダーの存在が生産性を上げるキーワードです。

母親的リーダーの存在でバランスと底上げを

社員は不満を口に出しますが、時には新しい物事に対して抵抗することをしたり、雰囲気が悪くなることもあります。顧客は不満があってもそれを口に出すことはない!、もう買わない・利用しないという選択肢をとることがあります。いわゆるサイレント・クレーマーです。これが一番経営的

に怖いです。

クレームを言ってくれる顧客は改善されることを期待していますので、ある意味愛情がある顧客。これに対して何も言わず、ただ消えてしまう顧客の不満は経営者に届かないので、**経営者は社員の立場より顧客の立場で声なき声を聞かなければなりません。**

ところが、経営者が顧客の立場を中心に考えると、社員は自分たちの意見は聞いてくれないと思うようになり時には改善・社風まで悪影響を及ぼすこともあります。(中間の6人 及び下の2人)そこで、社員の立場を中心に色々話を聞く母性的リーダーが必要となるのです。

顧客の満足と社員の満足とは違う事を認識を

経営理念のほとんどが、顧客の満足・社会に貢献するとか、顧客に向いている。

能力の高い2割の人は、経営理念でモチベーションはあがる! でも下の2割の人は下がる一方なので現状踏まえる人材育成が必要になります。

中間の6割の人でも下の2割の人の影響を受けモチベーションが下がるので注意(理由 楽だから)

当事務所より

社会保険労務士事務所テラスでは、助成金の申請・社会保険手続き代行を行っています。また、職場活性する講演も承っていますので気軽にお声がけください。

SR-テラスのホームページ↓

URL: <http://sr-terrace.com/>