

はやぶさ 第105号 2014年10月31日(金)

=====

発行責任者： 一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

理事長 平本 靖夫

（Captain 平本：（株）I&C・HosBiz センター）

編集責任者： 理事 石川 昌平

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

一般社団法人 経営特訓士協会

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

=====

メルマガ「はやぶさ」 第105回目の発信です、7回シリーズの第5回です。

著者：（株）感動経営義塾
代表取締役社長 阪本 裕介

URL <http://kandoujyuku.com/>

タイトル：家族からも応援される会社作りの秘訣

******* 本題 *******

第5回：採用してはいけない【**反応する人材**】を見極める方法

前回は、価値のある生産物を生まない不合理な【**反応**】について、説明してきました。
「**反応**」が売上や利益を圧迫する要因であれば、「**反応しない人材**」を極力、採用しないことは経営上、重要な論点となります。

今回は【反応する人材】を見極める方法について、お伝えしていこうと思います。

【自分、家族、チームのダイナミックス、
3つの領域に対する質問を行うこと】

第3回でダイナミックスについて、ご案内させて頂きましたが、採用上はこの3つの領域で不自然な「反応」がないかを発見することが大切になります。具体的には

1) 自分自身の粘り強さがあるか？

質問の例：「あなたが挑戦し、苦労し、乗り越えた経験を教えてくださいませんか？」

2) 家族関係が良好か？

質問の例：「あなたが祖先や家族に感謝している点を教えてくださいませんか？」

3) チームが望むこと、社会が望むことを理解し、生産性の高いチームを形成できそうか？

質問の例：「あなたの友人、組織、10人から学んだ点、あるいは良い点をそれぞれ1個ずつ、教えてくださいませんか？」

という形になります。私がお勧めしているのは2)です。採用現場では1) 3) はよく、質問され、深堀されがちですが、意外と2) については触れられていません。もちろん、厚生労働省の通達で、家族状況などは採用には無関係という前提がありますので、応募者のプライバシーを侵害しないように気をつける必要がありますが、ダイナミックスの観点から考えて、家族関係に「直面」できていない方は、ビジネスでもマイナスの影響が出てきます。

例えば、私自身の場合、「偉大な父と会うと、緩やかな恐れが発生する（深い考えのやり取りができない）」という第2ダイナミックス上の反応（＝今回は恐れ）がありました。これが第3ダイナミックス（チーム、ビジネス）の領域でどのような影響があるでしょうか。

私の場合、分析すると

「父の影響が起因点となり、ビジネスの領域で、(偉大な)目上の方と会うと恐れが発生し、自分の考えを伝えたり、相手の考えを組み取ったりすることが不十分になる」

といった反応が出ていました。このダイナミクス間で相互に影響している反応は意外と見過ごされがちですが、私がお縁のある多くの経営者様でも良く見かけられる事例です。

私は解決するにあたり、父に直面すること（具体的な方法は次回（第6回）でご案内）で解決しましたが、反応の起因点が第2ダイナミクスの領域にあることは多いと感じています。

よって、第1回から一貫して申し上げましたが、経営の生産性を上げたければ、解決の糸口は家庭にあり、という結論になるのです。

尚、「**反応する人材**」を採用しまった場合はどうすればいいのでしょうか。気づかずに「**反応が強い人材**」を採用してしまった場合は、

- 1) 職責・役割を担えるよう教育して反応しない人材に育てる
- 2) 職責・役割にふさわしくなければ、他の社員に迷惑になるので、辞めて頂く

のいずれかの選択をすることになります。私としては極力、1)をお勧めしていますが、【腐ったリンゴが他のリンゴを腐らせる】ということもありますし、労基法上の問題はありますが、職場の規律を守るために2)を選択することをご提案することもあります。

尚、採用前に精度の高いアセスメントを行いたい（＝見極めたい）経営者様からのご要望があれば、採用してはいけない人材を見極める専用のアセスメント診断を弊社では用意しています。お気軽にご連絡下さい。

次回は、「**反応**」を減らし、「**直面能力**」の高い人材を育てる方法について、ご案内していきたいと思います。

今回も最後まで読んで頂き、ありがとうございました。

◆DVD「**経営特くんゲームのすすめ方**」と小冊子「**経営のゴールド免許の取り方**」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

=====
■キット BOX を頒布いたします■

「経営特くんゲーム」に関心があり、トライアルゲームを受講された方、または、これから体験したい方、向けに「キットBOX」と「マネジメント会計3表」(MO、B/S、P/L)等のゲームに必要な表、ならびに、記入方法、戦略・作戦の考え方を解説した「DVD」を添えて提供いたします。

◆購入方法はお問い合わせください。

E-Mail: happy@keiei-tokkunshi.jp

◆価格 : 定価 70,000 円 (税別)
支払方法は、ご相談に応じます。

◆特典

- 1) 「トライアルゲーム」および「マスター100講座」を5回、無料で受講できます。
- 2) 申請いただければ、審査の上、「認定経営特訓士」に登録して頂けます (有料)。
- 3) 更に、インストラクターを目指す方には、特別料金で受講できますので、係までお問い合わせください。

=====
■労働組合の執行役員・職場委員向け「経営特くんゲーム」体験講座開催

・開催日時：11月18日(火) 午後13時15分～18時45分

・開催場所：文京区シビックセンター 3階会議室2

都営地下鉄 新宿線、大江戸線 春日駅 徒歩3分

東京メトロ 南北線/丸の内線 後樂園駅 徒歩6分

◆対象者は、労働組合の執行役員・職場委員等の労働組合幹部の方々

◆主催者は、(株)ヒューマンバリュー研究所 代表取締役 高橋 基樹 氏

- ・2007年4月に(株)ヒューマンバリュー研究所を設立。
飲料メーカーで25年、営業およびマーケティングを担当。得意分野は、「組織活性化コンサル」。
「目標管理制度定着セミナー」「コミュニケーション力向上」等のセミナーも活発に行っている。

・著書：<生き残るための戦略・労働組合の話> (発行所(株)BKC)

◆申し込み・問い合わせ先(以下のTELまたはアドレス、ご案内をクリック)

TEL 03-5875-9090

アドレス keigo-t@h-value.net

ご案内 http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_2_61.pdf

***** お知らせ *****

◆「トライアルゲーム」・「マスター20」(5時間コース) ◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

■「トライアルゲーム」(初回体験受講)の場合はテキスト代 1,000円
特典として (1)小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

■「マスター20」は、テキスト代込み 2,500円
2回目以降の受講希望者が対象です。5時間で2ゲームを体験します。
このコースを20回受講すれば「認定経営特訓士」として登録いたします。
・またキットBOXの領布も受け付けています(有料)、
・次の「マスター20」コースを受講して「認定経営特訓士」に申請できます。

・両コースとも、同日開催いたします。
HPをご高覧いただき、「トライアルゲーム」「マスター20」のうち、

でお申込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

◆編集後記

はやぶさのバックナンバーURL：<http://keiei-tokkunshi.jp/maga.php>

「はやぶさ」の第105号を発行しました。

本号の編集後記は、編集責任者の石川が執筆しました。

• これまで比較的安定していた安倍内閣は、またまた、後任に指名した閣僚の秘書がSMバーでの飲食代を請求していたという問題が発生しました。自分は無関係で、秘書が勝手にやったことだ、という答弁で切り抜けようということのようです。本当に嘆かわしいことです。あきれてモノもいえません。消費背10%問題も経済界からも強い反対の意見が出始めています。有識者の多くは景気と庶民の生活に悪い影響をもたらすと、反対しています。

中小企業がさらにダメージを受けることは明らかですので、声を出して反対の意見を表明することが大事だと思います。

読者の皆様から、ご要望や率直なご意見をいただきますと、発信する勇気と力が湧いてきますので、皆様からのメールを心待ちしております。よろしく申し上げます。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====