

常盤塾

2009年の抱負

今田 純

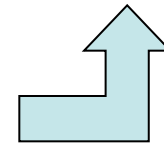
「従業員のやりがい」が好業績につながることを実証

経営の目的	金儲け
営業スタイル	売り込み
人材評価	成果重視
給与水準	高い
労使関係	対立

vs.

経営の目的	人の役に立つ
営業スタイル	マーケティング
人材評価	プロセス重視
給与水準	並
労使関係	同士

長い目ではきっと、こっちの会社のほうが儲かると思う



特に気になるのが「給与水準」てやつ

【出す側】

- 一)ほとんどの企業において最大のコストは人件費
- 一)人材確保に高給で釣ろうとする
- 一)社員を食わすために無理してでも売上げようとする

【貰う側】

- 一)楽しければカネなんて要らない
- 一)面白ければ長く居つく
- 一)カネが目的になるとかえって不満が鎌首を上げる

高給って不幸じゃないか？

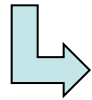
人が本当に欲しいもの

生活の充実

~~財布の充実~~

カネと幸せは必ずしも関連しない

カネの代わりに経営者が与えられるもの



やりがい

一生懸命作ったものを
笑顔で売っている

こういう会社ほど伸びるんじゃないか？

確かめたい

なぜならば

このまま進むことの恐怖

【なんぼでもあるもの】

情報
もの
ビル建物
頭数
カネ



【足りないもの】

水
食糧
安定した気候
自然
エネルギー



↑
こういうものを追い求める社会に終止符を打ちたい