

目的達成・・・思想・哲学が必要

目標達成・・・能力・技術が必要

(図 46P)

能力 :客観的合理性・・・個人主義者・・・分離思考 = 客観的 (分析)

思想 :主体的責任性・・・共同体主義・・・統合思考 = 主体的 (洞察)

52p 能力教育のもたらすマイナス面

基本的に自己本位な動機で発動される性格を有し、独断的な弊害をもたらす  
それ自体に合目性がないため、自発的な自己批判の要素を持ちえない  
合理性一辺倒になりやすく、主体性欠如の無責任性を暴露する

自己を正当化、他人を批判、個人主義、自分勝手な判断

53p 視点を変え、高い価値観から自分を徹底的に見直す

価値観教育

組織全体、関係性についての新しい視点

主体性、貢献、相互補完、自己革新、確信

・・・過去と他人は変えられない

未来と自分は変えられる

55p

顧客満足度とは、顧客から感謝されることです!

売上の数字は結果として後からついてくるものだとい考え方ができれば思想的

結果主義と成果主義

職務責任と成果責任

PF ドラッカー (プロフェショナルの条件)より

職務責任	成果責任
仕事 業務がターゲット 手段が目的 (計画作成) 自分の仕事だけ (部分最適)	貢献がターゲット 貢献成果が目的 (全体成果) 他部門の関係性重視 (全体最適)
権限委譲	責任以上
科学的経営 職務主義 (社員 仕事に責任、社長 成果に責任)	人間主義の経営 成果主義 (経営の視点で考えて、自発的に成果に貢献)

**10の視点からみる理性型リーダーと感性型リーダーの比較**

	理性型リーダー	感性型リーダー
1	画一性を要求（イエスマン） 同じ考え方を集める。違う考え排除する	個性を活かすという行き方が出来る どう体系的に、順序立てて使っていくことが課題
2	相手を説得する立場（支配という構造） ピラミッド的ヒエラルキー支配の意識	パートナーシップの精神、意識を大事にする 一緒に仕事をする仲間だという意識が強い傾向
3	管理するという意識が非常に強い	愛の精神、愛の気持ちで係わる、相手を尊重する
4	批判的な意識が強い、客観的な意識 完全性を求める、完璧性を目指す	肯定的な意識が強い。肯定的接し方をする 相手の気持ちを分かる、心を共感する。
5	完全性を求める	不完全性（個性：長所・短所）を活かす
6	冷静で冷徹	感情・情熱的
7	合理性を追求	理屈を超えた心を大切にする。ムダも必要
8	他人から見て傲慢さが目につく	謙虚で柔らかい
9	何事においても作爲的 策に溺れる	物事に対する態度がナイーブ、感情情緒を大事にする 可変性があって、対応の仕方が融通がきく
10	自己中心的になりやすい 自分の気持ちを優先させる、押しつける	他者中心的という所があって、相手の気持ち理解。 相手の気持ちを優先させる

人間というのは理性と感性の「**有機的な統合**」によって成り立っている「**いのち**」です。  
リーダーシップの根幹は、**統率力**

**戦略キャンパス**

**バリュー・イノベーション**

「**バリュー**」とは.....**買い手が本当に評価する「本質的価値」**

**戦略キャンパスとバリュー・カーブ（97p）**

1 現状診断（業界・競合他社・自社の戦略プロフィール）

2 将来の打ち手の検討（買い手のバリュー・将来自社の戦略プロフィール）

**ビジュアル化（縦軸：価値 横軸：各要素）...議論しなから比較感で決める！**

Q1 「何を取り除くか」という視点

Q2 「何を大胆に減らすか」を業界標準に比べ見直す

Q3 「何を大胆に増やすか」

Q4 「今後新たに創造するファクターは何か」という顧客の視点

**業界、過去の常識を問い直す！**

**バリュー・カーブには、3つの特徴がある（111p）**

・資源のフォーカスが明確である

・差異の明確な独自性がある

・極めの一言で市場に訴えかけられる

**重要なことは、すべての競争ファクターに対応しようとしないことだ！**

## 経営のヒント148 ビジョンと目標 行為計画の連動

### ビジョンから目標、計画を創る

これはすごいな～と感動したことがありました。

部署ビジョンから部署目標が出来、それを基に行為計画まで作成した戦略戦術を拝見しました。あまりに立派ですから、少しだけご紹介いたします。

#### 部署ビジョン (あるべき姿)

ディズニーランドの様に、夢と希望に満ち溢れ多くのお客様でにぎわっている。  
又、アットホームで常に進化を続ける地域 1の であり続ける。

#### 部署ビジョンの解説

ディズニーランドの様に」とは、無差別に愛されていると感じる、又行きたいと思えるということ  
夢と希望に満ち溢れ」とは、お客様に役に立つ、良かった、元気がもらえる、楽しめるということ  
我々にはビジネスマンとして必要な多くのことを勉強 経験 習得できる、独立を視野に入れられること  
多くのお客様」とは、我社と取引などがあるすべての人  
アットホーム」とは、元気で明るく、笑い声の絶えない安心できる空間のこと  
常に進化し続ける」とは、常に新しいことに挑戦し、時代とお客様のニーズに応えること  
地域 1」とは、 地区でのシェア率26%以上で発展し続けていること

#### 目標顧客数

ストレッチ 目標                      いつまで    どれくらい  
コミットメント目標                  いつまで    どれくらい

#### 行為計画

行為内容	ディズニーランドの様に」の定義から 年間イベント・キャンペーンの実施	行為内容	夢と希望に満ち溢れ」の定義から お客様に感動を与える技術や環境 (時間)
達成基準	目標来客数	達成基準	競合店以上
達成方法	・全体ミーティングによりイベント内容を決め、 意志を共有してスタッフ全員で取り組む ・年間販促カレンダー作成 ・POP、DM、チラシ、口頭での告知	達成方法	・キャリアパスの合格認定のための勉強会の実施 ・スタッフのモチベーションを上げる ・効率の高いシフト作り
チェック日	1回/月 達成期日 年 月 日	チェック日	1回/月 達成期日 月 日

などなどより具体的に・・・続きます！凄いですよね。

#### <経営のヒント>

ビジョン (自社のあいたい姿) から 戦略は創るのが一番 good です。

ビジョンの言葉の定義の解説まであり 完璧です。こうすることが価値観の共有になります。

又、その言葉の定義から よい具体的な行為計画を作成しているなんて、これは感動ものです！

流石に業績も抜群な部署では、その業績が良い理由があるのですね。

最後に、自社の長所、短所、そしてターゲットの目標設定も明確でした。

まさにコンピテンシーモデル (出来る人の思考 行動特性)を見た瞬間でした。

こんな勉強熱心で、出来る部下がいると・・・経営トップは有難いですね。嬉しいですね。感謝ですね。