

日本食糧新聞



©マンガエッグ・エンターテイメント

肝になる。一人一人の潜在能力は、化学反応を起こせるチームになることで限らなく引き出せるからだ。

の社員、倉庫のパートさんや事務員さんにも
聞いてみよう」と新たに
な力を借りる発想にな
つた。

やパートさんも事業活動に貢献できると思うと張り切ってくれる。ほかにも梱包の仕方や配送コストが削減できることなど次々に出てきた。化粧反応が会社全体に広がり、新しい力に変わっていった。

○○○ 潜みを100出せ ○○○
が、実は組織の力を支えている大きな力になつてゐるということだ。この潜在力を引き出すには、まずは見つけて、明らかにする。私たちのやり方は少々スバルタ的だ。「組織の強みを100出そう」と提案するからだ。
仕事に書き換えると、普段無意識のうちに何気なくやつてゐること

なぜ1000なのか。
10くらひは、誰でも出
る。100ともなると、
相当努力が必要にな
る。一人では浮かばな
い。人に聞く、人の行
動をうながす。たと
えば座つていれば、
立たせて討議させる、
部屋から外に出させ
る。外から環境変化と
いう刺激を与えること

潜在力

と、結構出てきた感じも「出てきた」「一人
う感覚になり、50になると限界感と「ゴールが
見えての感覚が同居し、100まで出たら、達成感が味わえる。チームでの人材開発の
を巻き込めばいいんだも見つかる」。この感
覚を得ることができるものだ、も大切なポイントだ、

ある営業所の実例を紹介しよう。「もう思いつかない」と行き詰まっていた。「誰かに聞いてみてもいいです」と私がヒントを出ようと、「そうだ、自分たちだけで考えずに、仕入れ担当や中途入社についていることが分かり、さつそく高額交渉を始めた。課長もつぶやいていた。「俺がもつと高く売れると言うても言い訳ばかりだつたが、リストを見せれば一瞬だな」。日頃は裏方の事務員

「潜在力」を引き出す

○○ 7 ○○
黙らなかったことをした。発想の転換を起さない
ければ困ることない。
こちらも相当努力す
る。なかなか〇〇ま
で出てこないチト久に
は、おまかまな角度か
強みが30くらい出
○○○ ○○○

同じ商品でも結構売れて
る。値にバラツキがあるの
が気になっていたんで
す。これって役に立ち
ますか?」。リストを