

インターリスク総研

「営業力UPのための組織力発掘セミナー」開催

インターリスク総研は東京都千代田区の三井住友海上駿河台ビルで昨年12月17日、営業力UPのための組織力発掘セミナーを開催した。「経営戦略を実行するための組織における高業績サイクルと人材の活用」と題した同セミナーには、ワークモチベーションの活用による人材活用・企業行動・人事戦略について日本で最先端の研究・実践を行っている講師4人が解説した。インターリスク総研の内田進社長は開会あいさつで、「本日のセミナーが今後の皆さんの組織戦略の一助となり、組織の活性化につながることを期待したい」と述べた。約200人の参加者は講演に熱心に耳を傾けた。



角山氏



高尾氏

第1部では、「組織活動に必要なモチベーションと高業績サイクル」をテーマに、東京国際大学人間社会学部教授の角山剛氏とインターリスク総研研究開発部事業開発部長のラスタリー・グラーの高尾和俊氏が解説した。

組織における高業績サイクルと人財マネジメントをテーマに

「Three Good things」プログラムを紹介。①就職前夜、その日にあった良いことを三つ書き出すの作業が自分にとって良いことだったのか、理由を簡単に書く②一週間毎日実践する③というもので、うつらうつらと効果や幸福増進効果が報告されている。角山氏は「企業がモチベーション・マネジメントを助ける環境を整えることが組織活力の向上につながる」と締めくくった。

続いて講演した高尾氏は「高業績サイクルとモチベーションマネジメント」に結び付いたときに満足が



竹内氏



川西氏

得られる高業績サイクルモデルについても説明し、その基本には強固の思考があるとの見解を示した。美観の思考に導くプログラムの一つとして、「Three Good things」プログラム



会場のようす

「モチベーション」をテーマに講演した。まず、モチベーションが企業に及ぼす影響を説明。モチベーションが高い企業ほど売り上げも高い傾向を示すことを明らかにした。一方、モチベーションの障害となる不誠実な行動や高すぎる目標など五つのモチベーションキラーを挙げ、モチベーションが低下した場合のモチベーションリスクについて、最終的には業務上横領や

に、EAP総研社長の川西由美子氏と青山学院大学経営学部の竹内規彦准教授が講演。川西氏は、「フィナンシャルリサーチミニングで解決志向の組織づくり」と題して、日本ではまだほとんど導入されていない「リサーチミニング」というプログラムを紹介した。リサーチミニングとは、フィナンシャルリサーチミニングの精神科医と社会心理学者が作成したもので、限られた人数で最大の効果を挙げる、心に働き掛けるフィナンシャルリサーチミニングのこと。問題解決力を高める動きがあり、携帯シエラ世界一のノキヤ社でも採用され、その効果が実証されている。リサーチミニングのベースには解決志向と呼ばれる考え方があり、解決志向とは心理療法の一つで、相談者は自分で解決する能力があるという前提に立って、問題追及ではなく、「理想」と「実現可能な第一歩」に焦点を当てて手法。さらにリサーチミニングでは、「問題意識を持つのは現状が自分の理想と離れているから」と捉えることで、その先にある理想像に意識を向け、

その実現のためにできることを考える。理想像の共有化など、プログラムの段階を踏んでいくことで、解決へのモチベーションが上がるという仕組みだ。川西氏は自ら手掛けた日本企業例も併せて紹介した。

最後に、青山学院大学経営学部の竹内氏が「戦略的人材マネジメント (SHRM)」と企業業績の動向」と題して講演。従来のHRMと呼ばれる人財マネジメントは企業の人材に関する機能を単独で扱う傾向があったが、1980年代後半に米国で生まれた戦略的人材マネジメント (SHRM) は、企業の人材マネジメントの活動を踏まえて、人的資源を企業競争優位に結実させる重要な戦略的資源として位置付け、戦略遂行のための人的資源として計画的に投入・配分・育成されるべきとする視点が組み込まれている。同氏は、自身の研究事例などを挙げながら、SHRMの最近の動向を紹介した。