

2008. 2. 7

コミュニケーション力を伸ばさないとアウトプットは増えない

東京ガス西山経営研究所長
東京女学館大学教授
経営学博士 西山昭彦
akil@tokyo-gas.co.jp

はじめに

大学ゼミの実態と若年コミュニケーションの特質

1. 企業業績の決定要因を分解する

・業績=ビジネスモデル×組織×人材

コアビジネスとビジネスネットワーク

組織の3要素

人材の3要素

スキル=コンテンツ×伝える力

2. 誰が人を動かしビジネスを拡大するのか

・新価値創造/顧客開発/支援部門のプロ

仕事のプロの定義と条件

実行力+分析力=情熱+ノウハウ

・リーダーの4要素 by コッター

多様な体験、人間関係、ミス、ストレス

・リーダーの3つ役割 by ハイフェッツ

社員にセルフマネジメントさせる

使命を与えコンフリクトを調整する

存在感と毒気、安定感と緊張感をもたらす

3. スキルアップの5つの要素

ビジネスマンの成長＝仕事＋教育＋勉強＋刺激的人物＋異体験

書齋

社会的モデリング

資金管理（個計）

時間術 資料1

4. コミュニケーション力の現状

(1) 社内会議、面接

(2) 転職面接の実態調査から 資料2

5. プロに学ぶ

(1) 広告代理店のプレゼン

(2) トップ営業パーソン調査から 資料3

(3) 人気講演者

6. 大学での実験

少人数クラスでトライ

就職内定率100%