

## 譲歩からは決して得られない 従業員の“満足感”促進視点

◇◆◇ ビジネスはすべて“取引”が原則だから… ◇◆◇

### ◆本レポートの内容◆

- |                            |       |     |
|----------------------------|-------|-----|
| 【1】 T社長が給与水準を再考し始めたきっかけは？  | ..... | 1 頁 |
| 【2】 従業員への譲歩を促進する経営者の2つの弱点  | ..... | 2 頁 |
| 【3】 経営者の弱点補強に有効な“取引原則”の導入  | ..... | 3 頁 |
| 【4】 “辞められては困る”と思う前に考えるべきこと | ..... | 4 頁 |
| 【5】 ただ“ヒト”のケアは“ヒト”にしかできない？ | ..... | 5 頁 |

給与は“引き上げ”れば満足されるというものでもありません。増えれば増えるほど、“もっと欲しくなる”のが欲望連鎖の特徴だからです。

やや安易に特定の人々の給与を引き上げてしまった社長が、その後様々に抱いた“迷い”を事例として追いかけてながら、顧客満足ならぬ“従業員満足”を考えます。するとそこには、克服しなければならない“2つのポイント”が見えて来るのです。

山下社会保険労務士事務所  
株式会社ビッグバン

TEL : 087-868-9481

TEL : 087-840-0370

〒761-0301 香川県高松市林町 2217 番地 15

香川産業頭脳化センタービル 402 号

FAX : 087-840-0321

Mail : yamashita-m@bigbang-gr.com

URL : <http://www.bigbang-gr.com>



「経営あれこれ“元気”通信」Vol.093

本レポートは経営者および経営幹部の皆様のために作成されています！