



## 幹部を甘やかしてきた結果が『患部』になってしまっている！！



### ■社長の言うことを聞かない幹部たち！！もはやそれは患部ではないか？

数多くの企業経営者とお会いする中で、非常に多くの社長が幹部社員に不満を抱いていることを感じる。その不満は次の3つに集約される。

#### ①下に甘い。部下に対する対応が極めて甘い。

幹部は上には厳しい批判の目を持っているが、下にはあきれほど甘い。広島にある制御盤組立メーカーでもこんなことがあった。そのメーカーは受注先からクレームが付き、その対応に営業を含めててんやわんやの状況であったが、ある時、営業担当者が客先回りをして帰って来たのを見て、営業部長が「社長もご苦労様という一言ぐらい掛けてやって下さいよ。こいつはよくやっているんだから・・・」と。もともとクレームは自分たちの不始末である。こんなこと、営業部長が社長に言うべきことではない。幹部は社長の代行者であり、社長の意思を下に伝えて部下に行なわせるのが任務であるが、意識の低い幹部はその逆の姿勢をとる。その姿勢を見て社長は何とも言えない淋しい気持ちになっている。

#### ②変化を嫌う！幹部の多くは安定志向で保守的である。

社長が新しいことを提案しても「時間が無い」「金が掛かる」「効果が無い」「失敗する」「ムダになる」などと言って反対する。やる気のある部下の提案に対しても同じで、結局は意欲を押しつぶしている。

#### ③会社を思う気持ちが希薄である。

業績が低迷してくると社員の奮起と団結が更に一層求められるのだが、こんな時に一番に逃げ出すのが幹部である。逃げ出さないまでも社長の孤軍奮闘を冷ややかに横目で見ながら自己保身に汲々としている。利益と売上は百難隠すとはよく言ったものである。

### ■意識の低い幹部の言動に社長は泣いている！

幹部は長い年月会社に勤めているが、その割には社長の考え方、やり方に共鳴・同調していない。長くいても「高い意識」の確立はできていないのである。

ある産業機械メーカーのことであるが、社長が興奮した面持ちで技術部長に「此の度、30台の大口受注が決定したよ！」と言った時、それを聞いた技術部長は「社長、もうこらえて下さいよ。今でもアップアップなのにこれ以上我々の仕事を増やさないと下さいよ。」と不満げに答えた。この会社は業績が低迷を続けてきた。社長が新規開拓に飛び歩き、その成果の大口注文である。それなのに・・・である。売上が落ち、管理者の給与カットを始めた時、「交通費が掛かるから得意先回りを減らしましょうか？」と言うような部長がいる。また、下半期を残しているが「売上高が年度経営目標をすでに達成しているから今期はもうこれ以上受注を取る必要は無い。」と言うようなことを平気で言ったりする営業部長のいる会社がある。このような意識レベルの低い幹部はどここの会社にもごろごろいるが、こうした幹部は、経営はもとより部門運営がまともにできない。部下を育てることもできない。社長としてもこのような意識の断絶は放置しておけない。また、絶対に放置してはならない。意識の低い幹部から会社を自らの手の中に取り戻さなくてはならない。