

Управление кадрами по-японски:

Победит не гений-одиночка, а через мотивацию обычных людей победит компания! ~ Конкуренция или сотрудничество? ~

Содержание (основной текст)

- Продукция компании и услуги, которые она оказывает, создаются и предоставляются совместными усилиями большого количества людей, включая ее сотрудников. Данная продукция и услуги становятся объектами конкурентной борьбы.
- Какая работа с кадрами приводит к повышению производительности труда, каким образом дать кадрам проявить свои способности и мотивацию, как это соединить с высоким уровнем качества и услуг? – все компании методом проб и ошибок ищут ответы на подобные вопросы.
- Существует точка зрения эффективности «конкурентного шока». Действительно конкуренция работает не только в соперничестве с другими компаниями, но и во всех подразделениях самого предприятия.
- С другой стороны, при отсутствии «личного сотрудничества», сотрудничества между подразделениями невозможно произвести продукцию или услугу и доставить/оказать ее потребителю.
- Какие условия нужно создать, чтобы сотрудник принял участие в конкурентной борьбе, что нужно сделать, чтобы побудить его к сотрудничеству? Какие есть проблемы и в том, и в другом подходах? Как управлять конкуренцией и сотрудничеством?
- В этот раз мне хотелось бы вместе с участниками семинара подумать над вопросами заработной платы и прочими проблемами на примере японских компаний, взяв за основу такие понятия, как теория управления, кадровый имидж, системы оценки, системы контроля за целевыми показателями и взаимоотношения между ними.