

キャンペーン・業績給は果たして効果があるのか？  
それに代わるモチベーション施策とは？

2010年10月15日(金)

第4回

STSCフォーラム

わくわく楽しい保険営業…

モチベーション3.0の世界が見えた！

銀座 フェニックスプラザ 3F 別紙の地図をご覧ください。



15:15 開場

15:30 開演 ごあいさつ

15:35 第一部 営業担当者のモチベーションをいかに高めるか  
『モチベーション3.0へのバージョンアップ』  
STSC代表 伊場野 和夫

16:15 休憩

16:25 第二部 モチベーション革命を実現した保険代理店  
『保険ネットワークセンターのモチベーションとは？』  
(株)コンダクト 代表取締役 宮宇地 寛様

17:45 ダイアログタイム～休憩

18:15 第三部 社員の心と仕事にベルトを掛ける  
『ワーク・イニシアチブで職場が変わる』  
(株)ヒューマンバリュー 主任研究員 阿諏訪博一様

19:35 ダイアログタイム～休憩

20:00 セッション終了～軽食タイム

お時間のある方は、軽食を用意してありますので、自由な意見交換を楽しんでください。

20:40 閉会

我々STSCはオープンな探求の場を通して  
生き生きとした『望ましい未来』づくりに取り組みます。



株式会社

セールス技術研究コミュニティ

“キャンペーン”に“業績評価”、“実績給”、ごく普通のアメとムチによる営業の評価制度ですが、最近はあまり効果がないようです。

いま米国のビジネスマンにもっとも影響力を持つといわれるジャーナリスト、ダニエル・ピンクは、アメとムチによる動機付けは21世紀の現代には害こそあれ、効果はほとんどないと言い切ります。

彼は、報酬と処罰による動機付けをモチベーション2.0と名付け、時代遅れのOSだと言っています。そのアップグレード版のモチベーション3.0は、“学びたい”、“創造したい”、“世界をよくしたい”という第3の動機付けです。企業は早急にOSのアップグレードをしなければ良い成果は望めない。そんな彼の言葉をもとに、今回のSTSCフォーラムは、人々が自らの意志で気持ちよく働くモチベーション革命をテーマにしてみました。

## 保険ネットワークセンター

「販売に追い立てられて疲れた人間が、宮宇地の考えを聞くと生き返ったようになるんです。」保険ネットワークセンターの営業スタッフ藤本さんは語る。前回も登場いただいた高松市の



保険ネットワークセンターの経営者、宮宇地さんの夢はいたってシンプル。「日本一になる」というような目標は何もない。理念を共有できる人が1人でも2人でも入っ

てきて、この世界で一人前になってもらえば良い。そして、うちの事務所がある町には、うちの事務所がないと困るという存在で居続けて欲しい。それだけです。」

しかし、完全固定給、扱い商品の手数料率も知らない、保険ネットワークセンターの販売スタッフの手数料収入は、同業平均の4倍以上にもなるのです。従業員が皆楽しく、そしてお客さまからも愛されて仕事を続けられるこんな会社がどうやってできたのでしょうか。



今回は、前回に引き続き宮宇地さんの作りあげた世界についてお話ししたいと思います。

有限会社 保険ネットワークセンター

設立:平成9年6月 社員数:営業6名・事務3名

1人あたりの年間手数料収入 約2000万円

- 〃 損害保険更改件数 約1000件
- 〃 生命保険新契約数 120件

## ヒューマンバリュー



高間先生

ヒューマンバリューについてはご存じの方も多と思いますので、あまり説明の必要もないと思います。ヒューマンバリューが開発した最新の概念、ワーク・イニシアチブは、多くの企業がモチベーション3.0にバージョンアップする手助けとなるでしょう。

今回は、主幹研究員の阿諏訪さんが、ワーク・イニシアチブについて解説いたします。

『現在の多くの組織には、様々な閉塞感が漂っているのではないのでしょうか。それらを、打開する新しい考え方がワーク・イニシアチブです。閉塞感を打開するために多くの企業が、「リーダーシップ力の向上」や「新人のスキル向上」に力を入れますが、



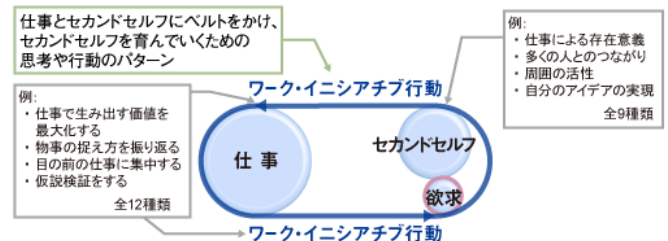
なかなか成果に結びつかなくなっているのではないかと思います。なぜならば、ここで大切なことは、“自ら働く意味を納得し”、“自分が大切にしたい価値を確認し”、“自分流の仕事への取り組み方、生き方を見つけてもらう

こと”だからなのです。社員の当事者意識や仕事への主体性を引き出し、社員の想いと行動を成長させるプロセスを、セールススキル研修やリーダーシップ開発研修のスタートに組み込むことができれば、高い成果を期待することができます。』

STSCでも早速受講しましたが、営業部門以外にもたいへん効果のある貴重なプログラムなので、今回ご紹介させていただきます。

### ワーク・イニシアチブ行動とは

- 仕事とセカンドセルフにベルトをかけ、セカンドセルフを育てていくための思考や行動のパターンをワーク・イニシアチブ行動という



株式会社 ヒューマンバリュー

〒107-0061 東京都港区北青山3-5-30 入来ビル8階

会社設立 1985年11月15日

我が国を代表する研究開発型のコンサルタント会社

<http://www.humanvalue.co.jp/>

## 銀座フェニックスプラザ 会場 地図

〒104-8139 東京都中央区銀座 3-9-11 紙パルプ会館

TEL:03-3543-8118 FAX:03-3543-8115

- 東京メトロ銀座線、丸ノ内線、日比谷線「銀座駅」A12・A13 出口より徒歩2分
- 都営浅草線「東銀座駅」A7・A8 出口（列車方向で出口が変わります）より徒歩1分
- JR 山手線「有楽町駅」中央口より徒歩7分

会場にお入りいただきましたら、エレベータで3階まであがってください。

エレベータを降りてすぐ左側が会場になっています。

