

実践者の9割が成果を出す！部下や組織の行動を変える

壁マネジメント

部下は「なぜ、動かない？」

「なぜ、言ったことを守れない？」

部下に何度言っても、指示通りにできない。簡単な仕事すら、期限を守らない。その一方で、自分で勝手にルールをつくり、報連相もなしに仕事を進める……。

このような部下に見覚えはありませんか？もし、部下が「動かない」「指示を守らない」と頭を抱えていらっしゃるのであれば、ぜひ知っていただきたいことがあります。

部下が動かなくなる2つの理由

動かなくても良い環境が 与えられている



部下が上司の指示に対し、「守らなくても、大丈夫」と思っているケースです。

過去に指示を守らなかったとき、「軽い注意しかされなかった」「やらなくても何も言われなかった」などの経験が積み重なり、「この上司の指示は守らなくても問題ない」と認識するようになります。

自分の判断基準でOKだと 認識している



仕事の優先順位は重要度や緊急度を考慮して進めていきます。しかし「この仕事は面倒だから明日に回そう」「今日は気分じゃない」という感情的な理由で優先順位を変えてしまうこともあります。

そんなときに、注意されなかった、自分のルールでやってもばれなかったという経験が積み重なることで、部下が自分の判断基準を優先するようになります。

動かない部下を持つマネジャーには1つ共通点があります。

それは「**指示したことに満足してしまい、フォローがない**」こと。部下を動かなくする「指示を守らなくても大丈夫だった」という経験を断ち切ることが、組織で成果を出す第一歩です。

壁マネジメントとは？

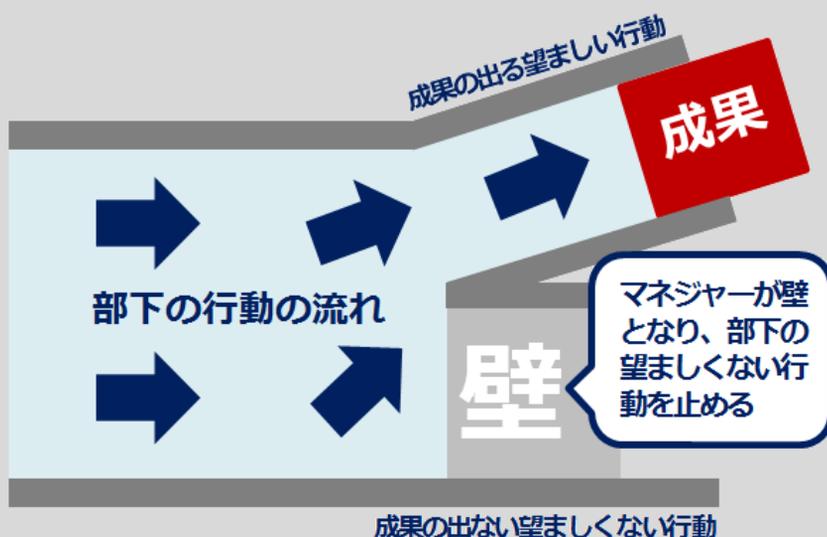
リーダーの仕事は、部下というリソースを使って組織の成果を上げ、組織の上位方針を実現していくことです。ではなぜ、なかなか成果が上がらないのでしょうか。

それは部下の行動が「成果の出る望ましい行動」になっていないから。

過去の経験の積み重ねから、指示通りに動かない・自分の都合のいい部下の行動を「壁」となってせき止め、望ましい行動に誘導する。それが「壁マネジメント」です。

右の図のように、部下の行動に介入し、望ましくない行動に流れないように、リーダーが動かない壁となります。

部下を正しい行動に導き、確実に成果に繋げるために下の4ステップを踏んでいくことが大切になります。



ステップ1 成果の出る望ましい行動の仮説を立てる

ステップ2 仮説を立てた行動を実践する

ステップ3 行動の結果が成果に繋がっているか検証する

ステップ4 確実に成果に繋がるよう行動を改善する

この1～4のステップを繰り返し、成果の出る望ましい行動を導き出します。ここで重要になるのが、**リーダーは確実に部下の行動を変えなければならない**ということ。

そのために、壁マネジメントでは3つのルールを使って、部下の行動を変えていきます。

3つのルールで「やり切る」組織に変える

1. 行動ルール

行動ルールは、成果に繋がる望ましい行動をルールとした、いわばマネジャーから部下への指示のようなものです。次の3つのポイントを押さえて、行動ルールを設定します。「成果に結びつく行動」「部下が『できない理由のない』行動」「数字という具体的かつ間違えようのない表現」。例えば営業職の場合、「1日30件、営業電話をかける」といったものが行動ルールになります。「もっと積極的に営業電話をかけなさい」という感覚的な指示は、行動ルールになりません。

2. 介入ルール

介入ルールは、部下に確実に行動ルールをやり切らせるためのルールです。行動ルールが「部下のためのルール」であれば、介入ルールは「マネジャーのためのルール」になります。介入ルールは「毎日、行動の予定を確認する『リマインド型』」「毎日、行動の結果を確認する『アフター型』」「週に1度、行動の結果をまとめて確認し、翌日からの計画を立て直す『累積型』」の3つがあります。

3. フィードバックルール

フィードバックルールは部下に望ましい行動を定着させるためのルールです。部下が行動ルール通りに行動したらご褒美（=好子）を与え、行動しなかったらペナルティ（=嫌子）を与えることで、望ましい行動を継続させます。

行動ルール

目的 部下がやり切るべき行動を明確にする

- ・必ず成果に結びつく行動
- ・できない理由のない行動
- ・数字という具体的な表現

介入ルール

目的 部下に確実に行動をやり切らせる

- ・リマインド型介入ルール
- ・アフター型介入ルール
- ・累積型介入ルール

フィードバックルール

目的 部下に望ましい行動を定着させる

- ・好子：OKの場合
- ・嫌子：NGの場合

壁マネジメントで組織がこう変わりました



1年で従業員数3倍に成長

壁マネジメントの活用で、社員の教育スピードが大幅に改善し、短期間で成果を上げることができるようになりました。

(テレフォンマーケティング業 取締役T様)



自主性に惑わされない営業改革で販売数189%アップ

3つのルールの徹底で、商談が進みやすい営業プロセスを実現し、営業担当者全員の受注率が改善しました。

(建材メーカー 営業部長O様)



30店舗中最下位から1位に躍進

店舗評価最下位の店長に就任。壁マネジメントで1から店舗改革に取り組んだ結果、半年後には10位、1年後には3位、1年半後には1位に！

(携帯ショップ 店長H様)



年上部下が協力的に

今まで文句と言い訳ばかりで指示を守らなかった年上部下3名が、壁マネジメントの個別フィードバックで、100%行動するように。

(食品メーカー 営業課長R様)



部署や業務に関係なく通用

壁マネジャー養成コースに参加させると、営業でも製造でもマネジャーが必ず期間中に組織内で成果を出してくれます。

(産業資材メーカー 代表取締役社長T様)



1ヶ月でチームの残業0を実現

1人あたり2ケタ後半だった残業時間を壁マネジメントで0に。その後、横展開し、5チーム全ての残業0を実現できました。

(大手通信会社 チームリーダーS様)

実施例の詳細はWEB上でご確認いただけます。

 <https://www.kabe-mane.biz/example/>

壁マネジメントをはじめめる3つの方法



壁マネジメント設計セミナー

8割のマネジャーがつまづく「行動ルール」をプロと一緒に設計

本セミナーは半日で壁マネジメントの重要なポイントや基礎を学ぶだけでなく、ワークを通じて明日から実践できるノウハウに落とし込める特別なセミナーです。

組織で成果を出すために「部下が成果を出せない原因を理解する」「組織の本当の問題を突き止める」「組織で結果を出すための壁マネジメントの設計」の3つを押さえ、自社で壁マネジメントを実践するためのポイントを学ぶことができます。

定員 先着12名様

受講料 24,000円（税別）

会場 アタックスグループ
東京事務所

※開催スケジュールはHPをご参照ください。

<https://www.kabe-mane.biz/seminar/prkabe/>



壁マネジャー養成コース

全5回のコースで確実に「やり切る」組織で成果を出す

実際に壁マネジメントを使って、組織の課題解決に取り組む全5回のコースです。講師とともに5ヶ月間で何度もマネジメントのPDCAを回すことで、動く組織に変え、継続的に成果を出し続ける風土を作ります。また講師が受講者の実施状況をモニタリングし、受講者自身が壁マネジメントをやり切れるよう、サポートします。

壁マネジメントを体得することで終了後も横展開し、自身の力で組織の課題解決や部下育成に取り組むことができますようになります。

定員 各会場先着20名様

受講料 260,000円（税別）

開催地 東京・名古屋・大阪

※全5回

※開催スケジュールはHPをご参照ください。

<https://www.kabe-mane.biz/seminar/kabemane/>



研修・コンサルティング

御社の状況やご要望に応じてオーダーメイドでご提供

御社の状況やご要望に応じて、研修やコンサルティングを個別で提供いたします。「部門横断で特定の課題を解決したい」「問題特定からコンサルタントにお願いしたい」「中間管理職研修として実施したい」など様々なご要望にお応えいたします。まずは、お問い合わせください。

お問い合わせ先 TEL.03-3518-6364（受付時間:平日9時～17時30分）

フォームでのお問い合わせは[こちら](#)

ご相談・お問い合わせ

壁マネジメントに関するご相談、お問い合わせはこちらまでお寄せください。

具体的な悩み・解決したい課題・組織の問題点をお書きいただければ、2営業日以内に弊社より、回答いたします。東京・名古屋・大阪であれば直接の面談も可能です。

- ・守秘義務契約（NDA）の事前締結も可能です。
- ・無料です。
- ・無料のWEB会議システムを使った面談も可能です。

－お問い合わせ先

TEL. **03-3518-6364** (平日9時～17時30分)

フォームでのお問い合わせは[こちら](#)

壁マネジメントの概要から自社に合ったはじめ方がわかる ご紹介WEBセミナーのご案内

壁マネジメントの概要や実際の取り組み事例をご紹介しますながら、御社に最適な壁マネジメントの取り組み方をご紹介します。

壁マネジメントで何ができるか知りたい、会社で壁マネジメントに取り組みたいけれど何から始めていいかわからない企業様は、まずこちらにご参加ください。

- ・毎月、開催しております。
- ・開催スケジュールやお申込みは[こちら](#)。
- ・スケジュールが合わない方、個別で話を聞きたい企業様はお電話（03-3518-6364）にてご連絡ください



KABE MANAGEMENT

<https://www.kabe-mane.biz/>



株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ

本社：〒450-0002

愛知県名古屋市中村区名駅4-4-10 名古屋クロスコートタワー8・9階
TEL.052-586-8836 (平日9時~17時30分)

東京事務所：〒101-0051

東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビルディング16階

大阪事務所：〒530-0047

大阪府大阪市北区西天満2-6-8 堂島ビルヂング2階

 <http://atax-sales.jp/>