



《今回のテーマ》は

管理者のパワーアップを

お客様とお会いする時の参考情報としてご利用ください

リーマンショックから1年経過しましたが、中小企業を取り巻く事業環境は厳しさが続いています。事業の閉塞感を打破するために、全社員の頑張りが求められており、その中心として管理者のパワーアップが期待されています。

管理者に求められる役割は次の3つが基本です。① 経営者の視点にたつて経営者を補佐する。② 目標達成のため管理の機能を充実する。③ 部下を育成する。

ただし、現実には、この3つのうち目標達成についての期待割合が大きく、多くの管理者がプレーイングマネージャーとなって自ら担当業務の実績を上げることに奮闘していることが多いのではないのでしょうか。

しかし、管理者は自分のプレーのみでは役割を果たしているとはいえません。マネージャーとしての働きが肝心です。そのマネージャー活動は「全体最適」を「部分最適」より優先させることがポイントで、具体的には次の3つのステップとなります。

- ① 部下との日常の接触を通じ、全員のベクトル(方向付け)を全体最適に合わせていく。
- ② 明確に目標に向けて力を結集させ、ベクトルを長く大きくする。
- ③ マンネリ排除の風土をつくり、創造の気風を送り込みベクトルを上向きにする。

このような3段階のステップで、管理者に求められる役割を果たしていきます。

次に、管理者が具体的な目標、課題を設定する場合、達成しなければならない目標、捨てられない課題は沢山あります。しかし、全ての目標・課題を一度に実行することはなかなか困難です。実行するにあたっては、① 取り組むべき目標・課題に優先順位をつける② ネックを取り除く課題を優先する③ 目標・課題を個々に重要性、緊急性、欲求性など必要項目にウェイトをつけて判断する。この重点化作業によって、目標・課題を分別し、すぐに手をつけるべきことに社内の経営資源を集中的に配分することが、高い有効性に繋がります。

そして、管理者が設定した課題の解決、目標の達成のため、計画(=plan)⇒実行(=do)⇒統制(=see)というマネジメントサイクルを廻していく各場面で、上記3つのステップを意識しながら実行していくことか組織の力を強めていくこととなります。

(参考情報)「JRS 経営情報」の中から、次に掲げるコンテンツを参考にしてください。

○管理者は3大役割を果たせ	(1133-0106)
○全体最適を部分最適より優先させる	(1133-0110)
○重点主義に徹する	(1133-0112)
○マネジメントサイクルはPLAN, DO, SEEの繰り返し	(0103-0425)
○目標管理はノルマ管理ではない	(0103-0426)
○どうすればリーダーシップを発揮できるか	(0103-0450)

()内は情報番号です

皆様が、お客様から相談をうけた時、「JRS経営情報」をちょっとした参考情報として提供されればお客様から喜ばれることは必定です。

なお、お客様にコンテンツをご提供する場合には、最初のページに「サンプル」と表示してください。また、お探しの情報が不明な場合はご照会ください(0120-89-0240)。