

【成果を出す組織を作るマネジメント】シリーズ

組織内“競争”から相棒的“協働”へ！

強い組織、強い現場を作るための、やさしい現代マネジメント！

【生ぬるい“仲良し集団”では問題！】

生ぬるい組織にしないために、社内で互いの競争心を煽ることは、重要なマネジメント策の一つだとされて来ました。

確かに組織が“仲良し集団”になってしまったのでは、厳しい“ビジネス環境”を突破するエネルギーは生まれて来ないかも知れません。

【度が過ぎる競争集団でも問題？】

しかし、同時に“孤立した個人一人の努力”で突破できる程、昨今の環境はシンプルではなくなったとも言えそうなのです。

その上、“ゲーム”のような一人遊びさえも、ネットで繋いで“他者と楽しむ”ことが当たり前になった世代では、“孤軍奮闘”の意義が『分からない』と言われることもあります。

【社会感覚も大きく変化】

そんな“社会感覚の変化”が、これまでの競争スタイルに疑問を投げかける中で、それを推進しようとする指導層と、そこから逃れようとする働き手の間で、パワハラ等の“組織問題”として、顕在化しているのかも知れません。

【着実に成果を出す協働方式】

ところが、“協働”をベースにしながらも、生ぬるい組織にはしない方法があると指摘する経営者がおられます。

組織内に“相棒”的なチームを作ることで、孤立による不効率を避け、個人的な苦手や不見識をカバーし合いながら、着実に成果を狙う“体制”を強化できるというわけです。

【スポーツの世界では当たり前？】

それはスポーツで、エースの得点力を最大限に活かすために、サポート役を重視する考え方に近いかも知れません。そして、そんな“相棒的役割分担”を推進すればするほど、“個”を鍛えるだけでは、なかなか成果を出せない現実が、その経営者には“見えてしまう”のだそうです。

【マネジメント・レポートを購読しませんか？】

ただ、その“相棒的役割分担”とは、実際には“どのようなもの”なのでしょう。事例としてまとめたマネジメント・レポートをご用意しました。有料購読を希望される方に、レポートを差し上げています。ご一報ください。



スポーツでは、エースやポイントゲッターを“有効に活用して勝つ方法”が、真剣に考えられます。勝つためには“得点”が不可欠だからです。しかし、それは同時に、エースの存在のみならず、エースを“活かす”ためのサポーター的存在の重要性を示唆するものでもあるはずで

ビジネス組織においても同様に、エースにしたい担当者を支えるサポーターの発掘や育成が、益々重要になって来ているとも言えるかも知れません。そんな現実を、ある企業の事例を通じて、ご紹介いたします。

中堅中小企業の皆様に、現代的な“人”マネジメントの視点から、重要なニュースやノウハウをお届けする月例『経営さぷりめんとニュース』に、ご意見やご感想をお寄せください！

行政書士・社会保険労務士へんみ事務所

TEL : 022-292-2351

FAX : 022-292-2352

URL : <http://www.henmi-adm.jp/>

★ 私どもは、“ヒト”に関わる重要課題の提言を通じて、皆様方の経営をご支援申し上げます！ ★