

経営力・管理能力・現場力を向上する

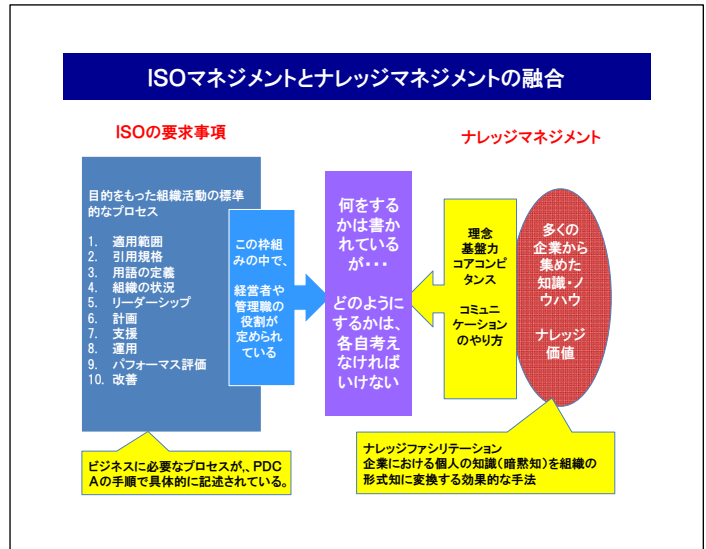
イ) ナレッジファシリテーションの技法

1. 自社のノウハウ構築を支援す

ISOマネジメントシステムの基盤の上に、優秀社員のもつ特徴的なノウハウを抽出し、マニュアル化して、自社に普及する。

(事例)

- ① 営業力の強化
- ② 商品開発力の向上



2. ファシリテーターと内部監査員の役割

① ファシリテーターの役割

- ✧ ポストイットを活用して、ナレッジ保有者との対話を通じて短時間に暗黙知を形式知に変換する。
- ✧ 抽出したポストイットの内容を標準形式で文書化する。
- ✧ 文書化した内容の実践と普及を行う。

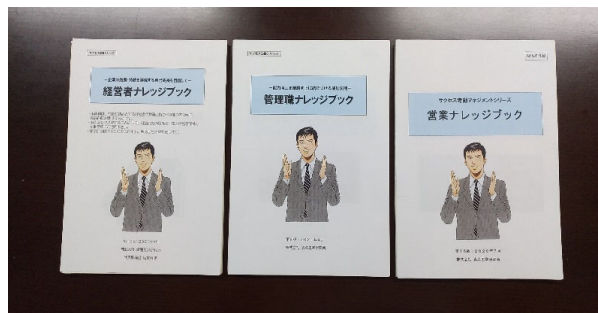
② 内部監査員との共通点

- ✧ ヒヤリング（聞き取り）の技術
- ✧ 管理ポイントを抑える
- ✧ まとめる文書力

3. ナレッジブックの活用

「ナレッジ価値」を収録した書籍

- ① 経営者ナレッジ
- ② 管理職ナレッジブック
- ③ 営業ナレッジブック

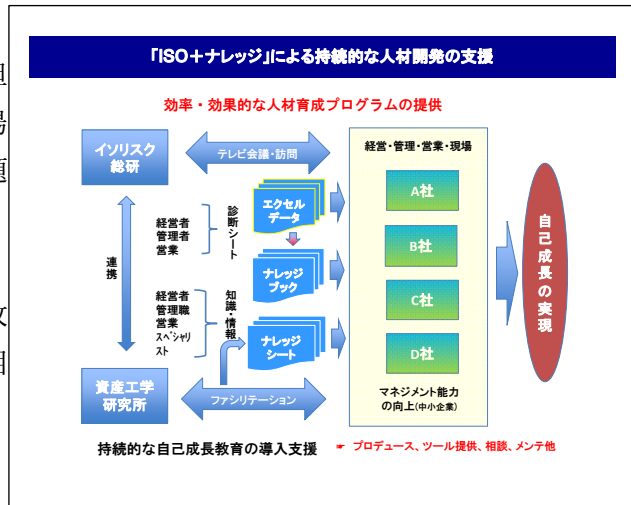


ロ) 管理職の成功法則と診断シート

1. 目的

中小企業の管理職は、部門の業務を担いながら、経営の意向を理解し、現場社員の指導・育成、そして種々の問題解決を迫られている。

自己診断シートという手軽な方法で、自分の管理能力を客観的に分析し、改善すべきところに気づき、自己及び相互啓発するプログラムである。



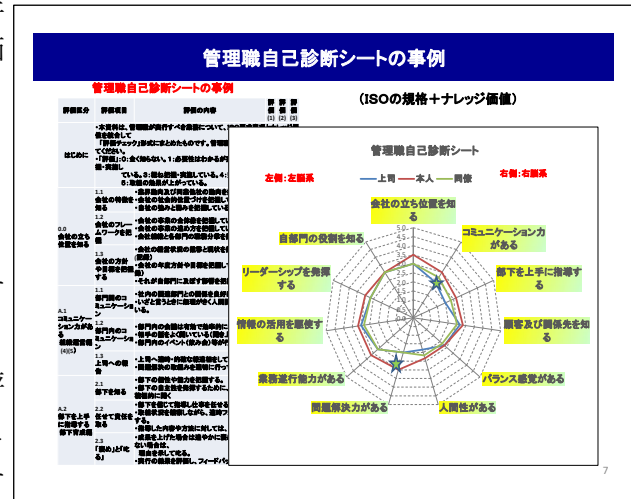
2. 診断シート活用手順

① 診断シートの作成

まず自己診断をする。診断の客観性を保つために、上司及び同僚の評価を同時に実施してもらう。

② 診断シートの分析

上司や同僚の意見も参考にしながら、良好点及び改善点を明らかにする。特に、自己評価と上司（同僚）の評価のギャップが生じているところに注目し、その具体的な理由を把握する。



③ 取組むテーマの明確化

上記ステップを踏まえて、今後、半年から1年程度の期間に取組む改善テーマを3項目以内に絞って、その方法と目標値を設定する。

④ フォローアップ

設定した取組テーマについて、毎月進捗状況を確認する。一定の期間後に、診断シートによる再評価を上司（同僚）含めて実施する。

