



小栗キャップの News Letter

税理士法人オグリ 代表社員 小栗 悟

〒500-8847 岐阜県岐阜市金宝町 1-3 岐阜第一生命ビル 4F

TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

Email: info@otc-oguri.com <http://www.otc-oguri.com>

2014年11月5日(水)

パラダイムシフト

“パラダイムシフト”とは、既成概念、固定観念などを大きく転換させることを言い、様々な分野の改革に活用されています。

目標管理の場合では、例えば目標達成が壁にぶつかってうまく進まないときに、全く新しい発想で達成方法を変えて取り組むことを“パラダイムシフト”と言います。

“パラダイムシフト”を図るには

ビジネスで“パラダイムシフト”を図るには、顧客の立場、競合企業の立場に立ってどう考えるか、他業界の事例、世代が異なる部下の意見などからヒントを得て、全く異なる立場、新しい発想で考え方と方法を生み出す必要があります。

また、改革のキーワードを援用して新しい考え方と方法を生み出すことも出来ます。

一例を挙げれば“D R A S T I C”と言うキーワードがあります。

D : Discontinue : やめてしまう。

R : Revers : 反対にする

A : Assign : 割りふりを変える

S : Substitute : 代用する

T : Turn : 順番を変える

I : In to Pieces : バラバラにする

C : Concentrate : 集中する

しかし、既成概念や固定観念を変えることは容易ではありません。

よくあるケースでは、会社の急成長期に部下にハッパをかけて売上向上に成功した体験を持つ管理者が、安定成長期に入っても「同じやり方が通ずる」と言う固定観念を捨てきれず、部下から押しつけ目標と受け取られ、ヤラサレ感が生じて、意欲を失わせた結果、売上向上目標の壁が破れない、と言ったことが起こりがちです。

しかし体験から知った考え方、方法を自ら変えるのは大変難しいことで、実践出来るのはかなり柔軟な考え方、行動がとれる管理者であり、あまり多いとは言えません。

経営者の留意点

経営者は、目標達成の壁にぶつかって“パラダイムシフト”が出来ない管理者がいた場合、時には親身になって苦勞を聞き、率直な助言と指導をしてあげるのが良いでしょう。但し、その管理者が大変真面目な人物の場合、その人物の存在意義が重要であること等、尊厳に気を配りながら、注意深く接することが必要です。



パラダイムシフトは
難しいが重要!

“パラダイムシフト”の難しさ