

Management

THINK ABOUT IT

ISSUE 3 - MAY 2004

Wales Management Council works with partners within and beyond Wales to promote better management performance at all levels in the economy.

As part of that task we encourage managers like you to consider how they can expand their own capabilities and become better at what they do.

This bi-monthly digest aims to help you, and people like you, to focus more clearly on the practical challenges you face.

We don't pretend to have all the answers but we hope these questions will promote some thinking that is helpful to you.

If you have any views on the issues raised, please let us know.
gwyneth.stroud@crc-wmc.org.uk



Cyngor Rheolaeth Cymru
Wales Management Council



WHAT IF...?

...you received a phone call from yourself. Would your opening few lines be engaging enough to win your own undivided attention in the middle of a busy day.



Do we think hard enough to get those first words of each call just right?

MANAGERS OR LEADERS... MEASURING UP TO THE STANDARD

Many argue that the role of a leader is to set visions, build teams, motivate people, earn respect and get results. A leader constantly challenges assumptions, takes both responsibility and risks and has no truck with the blame culture.



How do you, or those who have leadership roles in your organisation, score on this list of values?

BUILDING THOSE SKILLS

Formal mentoring was regarded as the most effective form of management development by the largest proportion of those running small businesses, according to a Chartered Institute of Management survey. It was favoured by four out of ten, nearly twice the proportion who chose MBAs or other business school courses.



Has mentoring delivered the goods for your business? Let us know.

FEEDBACK PAYS

A recent survey by the business development consultancy Profiles International showed that 25% of people who changed jobs gave 'lack of feedback from their managers' as one of the main reasons for leaving.



How often should you feedback to your people and when does that become feedback overload?

WHO'S NEXT?

"Planning for succession in a business is a combination of judgement and trust. Many managers have the good judgement to pick the right people but then don't trust them to start taking control," said business development consultant John Cable.



Have you any thoughts on how to overcome this traditional reluctance to let go of responsibility?

Leading Wales Towards Management Excellence



LEGAL/ILLEGAL

Ignorance is no defence if your business breaks the law. The Government usually publicises rule changes and allows a transition period for firms to comply – for example with the new disability access law. However this information may be buried in the pile of "junk mail" that floods through your office daily.



Are you on top of changing legislation or could ignorance be your downfall? For new obligations on disabled access see www.disability.gov.uk/dda/smfinal

NEW HORIZONS

With ten new countries joining the EU in May we're more likely to come into contact with business people from very different cultures. Even slight physical gestures such as eye contact or courtesies such as use of first names can mean the difference between business gained and business lost.



Are you up to speed with possible cultural pitfalls or do you think this is irrelevant in an increasingly global market?

IT'S FINE IN THEORY

Getting more staff to work from home can bring real business benefits according to The Telework Association. Advantages are said to include reduced overheads, better morale and higher productivity.



Are you equipped to manage people effectively off-site and are you au fait with health & safety rules governing those who work from home? Tell us about your experiences.

IN THE SPOTLIGHT - A THREE LETTER WORD

Media trainer Grahame Lloyd advises: "If doing a live broadcast interview remember the power of the word 'But.' It's the crucial link which allows you switch the interview to what you, rather than the interviewer, wants to say.



Have you developed the skills needed to take control of any interview situation whether on air or in a business meeting?

MAKING AN IMPACT

Some people go to great lengths to create elaborate presentations but often much of what is said is forgotten quickly. It's important however that the key message sticks in people's minds.



What is the best technique you've ever witnessed for ensuring a key message is remembered?

A GOOD READ

Amazon report impressive sales of David F D'Alessandro's latest offering "Career Warfare - 10 Rules for Building a Successful Personal Brand and Fighting to Keep it." In his review Michael E Porter of Harvard Business School said: "This is a witty insightful book about personal career strategy. It is impossible to read this book and not come away with new insights about how to further one's career."

MANAGEMENT WEBWATCH

This is an interesting one. www.themindgym.com digs through research on human behaviour, picks out the elements most likely to be useful and makes them easy to understand and use. They deliver "workouts" (naturally) which last for 90 minutes only - a far cry from the two-day time management course. It's an interesting concept. Let us know your views if you've used them in the past.



Cyngor Rheolaeth Cymru
Wales Management Council





Bydd Cyngor Rheolaeth Cymru yn gweithio gyda phartneriaid yng Nghymru a thu hwnt i hybu gwell perfformiad o ran rheoli ar bob lefel yn yr economi.

Fel rhan o'r dasg honno, rydym yn annog rheolwyr fel chi i ystyried sut gallant ehangu eu galluoedd eu hunain a gwella yn eu gwaith.

Nod y daflen grynoded hon, a fydd yn cael ei chyhoeddi bob deufis, yw'ch helpu chi, a phobl debyg i chi, i ganolbwyntio yn fwy eglur ar yr heriau ymarferol sy'n eich wynebu.

Nid ydym yn honni bod yr holl atebion gennym, ond rydym yn gobeithio y bydd y cwestiynau hyn yn ysgogi rhywfaint o ystyriaeth a fydd yn ddefnyddiol i chi.

Os ydych chi am roi'ch barn ar y materion sy'n cael eu codi, cysylltwch â ni.

gwyneth.stroud
@crc-wmc.org.uk



Cyngor Rheolaeth Cymru
Wales Management Council



BETH PETAECH...?

...chi'n derbyn galwad ffôn oddi wrthych chi'ch hun. A fyddai'ch ychydig eiriau cyntaf yn ddigon trawiadol i fachu'ch holl sylw yng nghanol diwrnod prysur.



A fyddwn ni'n rhoi digon o ystyriaeth i eiriau cyntaf pob galwad i sicrhau eu bod yn cyrraedd y nod?

RHEOLWYR YNTEU ARWEINWYR... CYRRAEDD Y SAFON

Bydd llawer yn dadlau mai rôl arweinydd yw gosod gweledigaethau, adeiladu timau, ysgogi pobl, ennill parch a sicrhau canlyniadau. Bydd arweinydd byth a hefyd yn herio rhagdybiaethau, yn ysgwyddo cyfrifoldeb ac yn mentro fel ei gilydd, ac ni fydd y diwylliant beio byth yn rhan o'i egwyddor.



Sut ydych chi, neu'r rheiny sydd â rolau arwain yn eich sefydliad, yn sgorio ar y rhestr gwerthoedd yma?

ADEILADU'R SGILIAU HYNNY

Roedd y gyfran fwyaf o'r rheiny sy'n rhedeg busnesau bychain yn ystyried mai mentora ffurfiol oedd y ffurf fwyaf effeithiol ar ddatblygu rheolwyr, yn ôl arolwg Sefydliad Siartredig y Rheolwyr. Roedd pedwar allan o ddeg o blaid hyn, bron ddwywaith y gyfran a ddewisodd MBAs neu gyrsiau eraill ysgolion busnes.



A yw mentora wedi bod o fudd i'ch busnes chi? Rhowch wybod i ni.

MAE ADBORTH O FUDD

Cynhaliodd cwmni ymgynghori ar ddatblygiad busnes, sef Profiles International, arolwg yn ddiweddar a ddangosodd fod 25% o bobl oedd wedi newid eu swydd yn nodi bod 'diffyg adborth oddi wrth eu rheolwyr' yn un o'r prif resymau dros adael.



Pa mor aml ddylech chi roi adborth i'ch pobl, a phryd ddaw hynny yn ormod o adborth?

PWY NESA?

"Mae cynllunio ar gyfer olyniaeth mewn busnes yn gyfuniad o ddoethineb ac ymddiriedaeth. Bydd llawer o reolwyr yn gallu barnu'n ddoeth wrth ddewis y bobl iawn, ond yna ni fyddan nhw'n ymddiried ynddyn nhw i ddechrau rheoli pethau," meddai ymgynghorydd datblygiad busnes, John Cable.



A oes gennych chi unrhyw syniadau ynglŷn â sut i gael gwared â'r amharodrwydd traddodiadol yma i drosglwyddo'r awenau i rywun arall?

CYFREITHLON/ANGHYFREITHLON

Ni fydd anwybodaeth yn ddigon o amddiffyniad os bydd eich busnes yn torri'r gyfraith. Bydd y Llywodraeth fel arfer yn rhoi hysbysrwydd i newidiadau i reolau, ac yn caniatáu cyfnod o drawsnewid i gwmmiau gydymffurfio – er enghraifft, yn achos y gyfraith newydd ar fynediad i'r anabl. Fodd bynnag, efallai bod y wybodaeth yma wedi'i chladdu mewn pentwr o "bost papurach" sy'n llifo trwy'r swyddfa bob dydd.



Ydych chi'n gyfarwydd â deddfwriaeth sy'n newid, p'un a allai anwybodaeth eich dinistrio? I gael gwybod am rwymedigaethau newydd ym maes mynediad i'r anabl, gwelwch www.disability.gov.uk/dda/smefinal

GORWELION NEWYDD

O ystyried bod deg gwlad newydd yn ymuno â'r Gymuned Ewropeaidd fis Mai rydym yn fwy tebygol o ddod mewn cysylltiad â phobl busnes o ddiwylliannau gwahanol iawn. Gall hyd yn oed ystumiau corfforol bychain fel cyswllt llygad, neu ddewis pryd i ddefnyddio enwau cyntaf olygu'r gwahaniaeth rhwng ennill busnes a cholli busnes.



Ydych chi'n ymwybodol o faglau diwylliannol posibl, p'un a ydych chi'n meddwl bod hyn yn amherthnasol mewn marchnad yn fwyfwy byd-eang??

MAE'N IAWN MEWN THEORI

Gellir sicrhau gwir fuddiannau i'r busnes yn sgîl cael mwy o staff i weithio adref yn ôl y Gymdeithas Teleweithio. Ymhlith y manteision mae argostau is, gwell ysbryd a chynhyrchiant uwch.



Ydych chi mewn sefyllfa i reoli pobl yn effeithiol i ffwrdd o'r safle ac ydych chi'n gyfarwydd â'r rheolau iechyd a diogelwch sy'n berthnasol i'r rheiny sy'n gweithio adref? Dywedwch wrthym am eich profiadau.

DAN SYLW - GAIR TAIR LLYTHYREN

Yn ôl cyngor hyfforddwr yn y cyfryngau, Grahame Lloyd: "Os byddwch yn cael eich cyfweld, a'r cyfweliad yn cael ei ddarlledu yn fyw, cofiwch rym y gair 'Ond'. Dyma'r ddolen hanfodol sy'n caniatáu ichi newid cyfeiriad y cyfweliad i'r hyn rydych chi am ei ddweud, yn hytrach na'r hyn y mae'r sawl sy'n eich cyfweld am ei ddweud.



Ydych chi wedi datblygu'r sgiliau angenrheidiol i fynnu rheolaeth ar unrhyw sefyllfa cyfweliad, boed yn cael ei ddarlledu neu'n rhan o gyfarfod busnes?

GWNEUD ARGRAFF

Bydd rhai pobl yn gwneud ymdrech fawr i greu cyflwyniadau manwl, ond yn aml bydd llawer o'r hyn sy'n cael ei ddweud yn cael ei anghofio'n gyflym. Mae'n bwysig, fodd bynnag, bod y neges allweddol yn aros ym meddyliau pobl.



Beth yw'r dechneg orau rydych chi erioed wedi bod yn dyst iddi sy'n sicrhau bod pobl yn cofio'r neges allweddol?

RHYWBETH DA I'W DDARLLEN

Yn ôl adroddiad Amazon, mae cynnig diweddaraf David F D'Alessandro, sef "Career Warfare – 10 Rules for Building a Successful Personal Brand and Fighting to Keep it" yn gwerthu'n dda iawn. Dywedodd Michael E Porter o Ysgol Fusnes Harvard yn ei adolygiad: "Dyma lyfr ffraeth a chraff ynglŷn â strategaeth gyrfya bersonol. Mae'n amhosibl darllen y llyfr yma a pheidio ag ennill mewnwelediadau newydd ynghylch sut i hyrwyddo'ch gyrfya."

GWEFANNAU RHEOLAETH

Dyma un ddiddorol. Mae www.themindgym.com yn cloddio trwy ymchwil i ymddygiad dynol, gan ddewis yr elfennau hynny sydd fwyaf tebygol o fod yn ddefnyddiol a'u gwneud yn hawdd i'w deall a'u defnyddio. Mae'n cynnig ymarferion (yn naturiol) sy'n para am 90 munud yn unig – mae byd o wahaniaeth rhwng hyn a'r cwrs deuddydd ar reoli amser. Cysyniad diddorol. Rhowch wybod i ni am eich barn chi os ydych chi wedi'u defnyddio yn y gorffennol.



Cyngor Rheolaeth Cymru
Wales Management Council

