

2年7月店長会より

各部署を活性化するには原理原則があります。

1)と2)は使命感

3)4)5)は人の成長

3)は無限の可能性

4)は人間的、数値的に高い目標

5)は起業的活動

です。

人が成長する為には「成長せよ」言っても成長出来ません。

魂を揺さぶる使命感、熱意、ワクワク感そして人を尊敬し敬意を払いどこまでも信じる心、高い目標、常に商売人的感覚が人を成長させます。

目標と目的をはき違えてはなりません。

戦略、戦術、数値が目的になると仕事の意味が見出すことは出来ません。

戦略、戦術、数値・理想像・理念・使命感・熱意・ワクワク

この順番を忘れないでリーダー運営、店経営を行って下さい。

リーダーの原理原則

1) 使命観に基づいたリーダーシップを確立する

2) リーダーシップとは組織の使命を考え抜き、それを明確に確立することである

3) 組織と部下の無限の可能性を信じる

4) リーダーはなぜ高い目標をあげなければならないのか？

5) 管理職など存在しない。マネジメントとは起業家的活動である

5つのリーダーシップの原理原則

1) 使命感に基づいたリーダーシップを確立する

2) リーダーシップとは組織の使命を考え抜き、それを明確に確立することである

事業はいつも思う通りいくわけではありません。

むしろ大変な苦境の時、どのようにブレイクスルーを生み出すか、あきらめずに、血を吐いてでも、事業の遂行に向けていけるかが経営リーダーには問われます。

そのような時に支えてくれるのは、なぜこの事業を行うのか？ この事業で何を成し遂げるのかという精神的な使命へのコミットです。

使命にうらづけられた行動は、いかなる艱難も跳ね返し、偉大な道を切り開きます。

何のために事業を行うのか？

「あなたの事業は使命に基づいていますか？」

「なぜあなたは今の事業を行うのですか？」

「あなたは何を成し遂げたいのですか？」

事業において常に、「使命」にコミットメントするようにして下さい。

使命からのリーダーの活動は、周囲の世界さえ大きくこれまでと変えてしまうでしょう。

リーダーから発される覇気も、使命観を持った時に大きな変容をとげ、あなたは偉大なエネルギーの塊となるのです。

多くのリーダーが、現在の成果をあげる事には集中しています。

ところが、使命を確立すること（経営理念・価値の浸透）そして人材育成についてはほぼ取り組んでいないことが多いのです。

ミッションが第一に重要なのです。

ミッションこそチームを導き・鼓舞する北極星なのです。

ミッションとは『存在意義・大義』・何のためにこの仕事を成し遂げるのかということです。

明確なミッションを確立し、教育を通じて組織に浸透させることに注力して下さい。

あなたのチームは、はるかに多くの成果を手にするようになります。

使命について、ドラッカーは、組織は「独自の」貢献を社会に果たすことが重要だと言います。

他社には果たすことのできない、皆様の組織の「独自」の貢献は何ですか？

部門の独自の貢献は何ですか？ 何をするために部門があるのですか？

3) 組織と部下の無限の可能性を信じる

組織と部下の無限の可能性を信じる

リーダーの大切な仕事は

働く人の魂を輝かせ、目覚めさせ、その人の潜在性を爆発させることです。

ドラッカーは、「リーダー話すな！聴け」といいます。

これは、部下を成長させるためには、

リーダーは、自分の話をするよりも、部下の話を聴き、部下をもっと理解せよという意味です。

できないと思えば、相手はできなくなります。

相手の成長、相手が偉大な仕事を成し遂げている潜在性、

未来までイメージして指導する時、導く時には

その人の魂の創造性は必ず、花開き、開花し、大きな仕事を成し遂げてくれるのです。

我々の魂は、成長するように、創造するようにできています。

宇宙の原理は、無限の成長です。

その原理に即して、相手に接する時に、相手の創造性の無限の開花

解放を祈る時に、その宇宙の原理はそのまま働き、

相手は偉大な仕事を成し遂げてくれるのです。

4) リーダーはなぜ高い目標をあげなければならないのか？

リーダーはチームへ高い目標を掲げる必要があります。

なぜ目標は高くなければいけないんでしょう？

それは、リーダー以上になる組織はないからなのです

あなた以上に組織が成長することはありません。

リーダーの掲げた目標以上に組織が成長することはないのです。

5) 管理職など存在しない。マネジメントとは起業家的活動である
管理職など存在しない。マネジメントとは起業家的活動である
「マネジメントとは内部管理活動ではない、それは起業家的活動である。」

管理職の誤解 管理職など存在しない

事業は、すべてお客様に向けた市場活動である必要があります。

顧客を忘れ、社内に閉じこもるリーダーは組織に危機をもたらします。

リーダーの定位置はお客様のところへです。

事業の全体を顧客・市場・現場のもとから考察するのがリーダーの役割なのです。