

最近ユニクロ創業者柳井正の本を読んでいます。柳井正が最も影響を受けたのが、ハロルド・ジェニン「プロフェッショナルマネジャー」とドラッカーです。

この「プロフェッショナルマネジャー」の解説書プロフェッショナルマネジャーノートを読みましたが、この中で一つの対応がうまくいかなかったら次の対応を。

それでもダメならまた次の対応をと、目標に達するまで試み続ける。

実はそれがまさに経営するということなのだ。

いったんその事業計画と予算を定めたら、売上やら市場占有率やら、その他何であれ、それを達成すると誓ったことを成し遂げなければならず、それが出来て初めて真の経営者となれるのです。

と書いてあります。だからユニクロがあれだけ大きくなったのだと思います。

今まで経営に携わって来ましたが、経営の何たるかが理解出来ていませんでした。

正に眼から鱗です。経営は達成する為にあるのです。

経営は実に多岐に渡ります。仕組みを作る、人の成長を助ける、理念、社内融和、熱意、利益構造の改善などなどありますが、最も大切なのは結局工夫です。

理念も信頼感も利益構造も一旦目標を立てたなら、あらゆる模索を行って、工夫し達成させる熱意と気力こそが経営と理解しました。

最も大切なのは工夫と模索と常に考えるです。

立てた目標に向かって工夫を行ってますか。一人ひとりが経営者。なら 1 人ひとりが目標を持たなければなりません。

その目標の最大は純増です。店の純増は目標が出ています。

その為のあらゆる工夫を行ってますか。一つがダメなら次の手、その手がダメなら次の手と、模索していますか。

実は経営とは目標を達成するのが目的ではなく、この模索をすることが実は経営だと思っています。

目標が作文では経営とは言えません。

一旦自分自身で目標を立てたのなら、その目標に向かってあらゆることを考え、実行していくのが経営です。

目標が空念仏で同じことを同じ様に仕事をしていたのでは仕事の面白味は出て来ません。

全力を尽くさなければ仕事の面白味は出てきません。

日々成長していなければ、仕事とは言えません。

同じことの繰り返しでは、仕事を辞めたくなくなります。
人に嬉しく楽しく仕事をして頂く為にも、私たちは経営的仕事をしなければなりません。

1人ひとりが経営者・・決めた目標をあらゆる手段で達成させる過程が経営です。
レンタルも経営者の感覚・・更なるお客様の満足に向かってあらゆる方法を考え実行する過程が経営です。