

部下がついてくるリーダーになるために必要な「2つの覚悟」

世の中には、ビジネスやリーダーシップに役立つヒントがたくさん盛り込まれた書籍や記事があふれています。もちろん、ヒントは役立ちますが、だからと言ってヒントを丸暗記してそれで人が動くと思いき、朝礼や会議の席で部下に「お客様の喜ぶ行動をする」「プロジェクトを成功させる」「営業成績をあげろ」と檄を飛ばしても、部下は腹の中で「お前こそ頑張れよ」と思うだけで、本気になって動くことはありません。

なぜ部下は本気になって動かないのか。それは経営者に二つの「覚悟」が欠けているからです。

■先頭に立って行動する覚悟はあるか？

一つ目は「指揮官先頭」を実践する覚悟です。これは、旧日本海軍のエリートを養成する海軍兵学校で厳しく教えられた精神です。その精神こそ経営者に必要なのです。先頭に立って行動する覚悟がなければ部下は動かないし、ついてきません。ビジネス書や記事を読んで、ノウハウや言葉だけで人を動かそうと考える経営者は、部下を率いる「リーダー」ではなく、部下に教えるだけに「ティーチャー」です。リーダーとティーチャーは違うのです。

経営コンサルタントの一倉定さんは「評論家社長は会社を潰す」とおっしゃっていました。ティーチャーも評論家と同じことで、自社の経営を評論したり、机上で学んだことを右から左に話しているようでは、部下はついてきません。連合艦隊司令長官の山本五十六の言葉、「やってみせ、言って聞かせて、させてみて、ほめてやらねば、人は動かじ」では、「やってみせ」というのが最初にきます。ティーチャーは自分はやらずに、「言って聞かせて」から始めるので、部下が動かないのです。

ここで誤解して欲しくないのですが、指揮官先頭とは部下がやるべき仕事をすべてやれということではありません。

部下の仕事を経営者がすべてやるのなら、そもそも部下は必要ありません。そうではなくて、たとえば「お客様第一」などの、会社の大きな方針、あるいはビジョンや理念に関わることを率先して行い見せる覚悟を持つということです。

よく「背中を見せる」という言い方をしますが、経営者が先頭に立って行動していれば、いやでも部下に背中を見せることになるわけです。

そしてビジョンや理念や大きな方針をいったん決めたら、経営者よりもビジョンや理念、大きな方針のほうが上位に来ることを常に意識して、経営者はそれらを正しく部下に伝える「宣教師」になり切ること。ダメな経営者は「教祖」になりたがります。ビジョンや理念、方針よりも、それを決めた自分のほうが上だと考えているから、簡単に変えられると思っているし、実際に変えてしまう。これでは部下は混乱するばかりです。

日本憲法を書いた人なら自由に憲法を書き換えても良い、なんてことがあり得ないのと同様に、経営者であっても一度決めた会社の方針には従わなければなりません。

■結果に対する全責任を負う覚悟はあるか？

二つ目は「責任を取る」覚悟です。自分の行動だけでなく、部下の行動に対して経営者は責任を取る覚悟を持つこと。

私も10人ほどの小さな会社を運営しているので、部下の失敗が原因でお客様からクレームをいただいた時の経営者の気持ちは良く分かります。私だって部下に代わって頭を下げるのはイヤなものです。

でもここで責任を部下に押し付けて逃げる経営者は最低です。経営者も含めて全社をあげて誠心誠意お客様に対応しなければなりません。もちろん、プロジェクトの失敗などにも責任を取らなければなりません。

失敗の内容や程度によっては会社が損害を被ったり、お客様から損害賠償を求められることがあります。

東北から元気発進！！ワクワク"夢実現"プロジェクト

多くのオーナー経営者はいい意味でも悪い意味でも「会社のお金は自分のもの」と思っているのですが、会社のお金で弁償するのは不愉快なものです。最終的には全ての責任を経営者が引き受ける覚悟でないと、部下は思い切った仕事できません。

一倉先生は「リーダーとして成功したければ電信柱が高いのも、郵便ポストが赤いのもすべて自分のせいだと思え」ともおっしゃっています。

高い電信柱を立てたのは電力会社ですし、郵便ポストを赤く塗ったのは日本郵便で、そこまでの責任は取れませんが、せめて社内で起こったことはすべて責任を取る覚悟が必要です。

その上で「反省する」姿勢を持つこと。「成功を取めた時は窓の外を見て、成功した要因を（自分以外に）見つけ出す。結果が悪かったときは鏡を見て、自分に責任があると考えろ」。うまくいかないときは鏡を見て、自分に責任があると反省できるかどうか重要です。

ただし反省には正しい反省と正しくない反省があります。

例えば金儲けしか考えていない経営者は、金儲けができなければ「もうけ損なった」と反省するでしょう。これは正しくない反省です。正しい反省をするには、「正しい生き方」を学んでいなければなりません。

先頭に立つ覚悟、責任を取る覚悟と反省する姿勢を持っていれば、部下がついてくる経営者になる道が開けるはずですよ。

DIAMOND online 小宮一慶 週末経営塾より

『おかしな日本語 なるほどですね』

よく耳にする言葉です。

特に、接客を受けているとき靴屋さんでも…
パソコンの操作案内でも…

「分かりました」の意味合いなのでしょうか。

私の話が終わると「なるほどですね」と相づちが入ります。

本来「なるほど」は「いかにも」「たしかに」の意味合いです。
また目上の方には相応しくないとの謂れもあります。

目上の方には「おっしゃる通りですね」「たしかにその通りですね」が望ましいでしょう。

「なるほどですね」は「なるほど おっしゃる通りですね」を短縮した言葉です。

短縮した言葉をお客様や目上の方に使うのは、いかがでしょうか？

デイリーマナー教室ブログより

秋に効く 魔法の食べ方教えます

秋になると食欲が増す理由、それは暑い夏が過ぎ気温が下がってくると、体は体温を保つ為にエネルギーを蓄えようとし、人間の本能として、自然に食欲が増してくるからです。その上秋に美味しくなる食材も、エネルギー源になりやすい糖質の多いものが中心なので、食欲に任せて食べていると太ってしまいます。

今日からすぐできる食べ方テクを紹介します。

1) 原型が残っている方を選ぶ

おはぎの「粒あん」と「こしあん」のように、材料の原型が残っているほうが食物繊維を豊富に含むため血糖値を上げにくい。

2) 糖質の低い方から食べる

まずは野菜から食べて炭水化物を最後にする。糖質の吸収をゆるやかにします。

3) 糖質同士は一緒に食べない

焼きそばをパンにはさんだ「焼きそばパン」やラーメンとご飯の「ラーメンセット」のように糖質同士の組み合わせが一番太る食べ方です。糖質だけでお腹が一杯になり、たんぱく質やビタミンなど食べたものを燃焼させる栄養素が取れなくなり、燃やせなかった糖質が体脂肪として蓄積されてしまいます。我慢しなくてもちょっとした工夫で太りにくくなります。 サワイ健康推進課より

東北から元気発進！！ワクワク"夢実現"プロジェクト