

2024.12.12

No.1

あの手.この手

今年も、もう12月です。あ、という間に一年が終わろうとしています。振り返ってみると年初からトラブル続きでした。本当に思い通りに行く事が、まず無いのだと感じます。しかしその反面、組織に良い方向に向かい始めた手応えも感じれた年でした。そろそろ、後回しにしていたやりたい仕事に取り組みたいところでもとむと、ダスキンのビジネス市場では成長率が高く、アワードを連続で受賞しており、「ビジネスの営業力」が強みでした。私も店長時代は、いつも営業マンの育成をしていて、毎朝、朝礼の後ロールプレイング。半年未満の新人には営業同行を毎日していました。とても忙しかたが、育った人が、ヘッドハンティングされた事も何度かありましたが、今でも残っている人が居るのは嬉しい事です。しかし、今は営業を育成する店長が居なくなり、BtoBの営業力が弱くなって、います。法人営業部を除けば、ネットから注文で来たお客様への対応が出来なくなってしまう。かつて、大きく純増するのが当り前の店も、それが無くなってしまいました。今年はその状況を脱却する為、店長の配置換えを行い、それぞれ店舗の抱えている課題を克服する事により組んでいくべきだと思います。移動して一年では変化が見えにくく、改革の土台を作るだけで終わってしまう事もあるかと思いますが、最初の肝心な事でエネルギーを注ぎ込めばと思います。さて、その努力の出始める頃では、なにぞいのか？ 自身が立てた目標、計画と今の状態を比べてどうでしょうか？ 毎月、そのギャップを見て手を打ってきませんか？ 私達は立てた目標通りに順調に行く事はほとんどありません。もし、いつもうまく行くならば、低い目標を立てているのせも（れません。その場合は目標とは言いません。高い目標を立ててクリア出来ないよりも、夕子の悪癖がつかってしまう。「惰性で働く」といって出来なくなるのです。或いは、負け癖がつかってしまった。このまま進んだらうまく行かない事ばかりわかっているのに、出来ない言い訳をして、そのまま進み、年度末に謝辞の恒例にならないうまいでしょうか？ どのようなリーダーの下で働く人達は不慣れでなりません。やる気に満ちて入社した人から見て、皆さんはどんな働きぶりでしょうか？

2024.12.12

No.7

時には、猛烈な吹雪で予定が大幅に狂う事もあります。
 そのような時は、急速にパークをして嵐が過ぎるのを待つ間、体力を回復させ、
 体を温めたり同時に行う必要もあります。
 状況に合わせて無理なく、しなやかに対応して最初に掲げた目標を
 果たすには、今何をすべきかを考え、判断するのです。思考停止させ
 楽をしてはなりません。時には勇気ある撤退も必要になるでしょう
 私達の仕事に当てはめると、できる事が色々あるのに気付くのでは
 ないでしょうか？ 今回エコライフのキャンペーンも起っています
 穂積会長は、自分の掲げた目標に届きそうにないと察すると、次々に手を打て
 行く姿を皆さんも見たのではないのでしょうか？ 今方向転換しなくては、
 どうすればうまく行くか？ 何か方法はありますか？ また何かあるはずだと、
 さっと休みの日もお考えになっておられた事でしょう。
 業者を途中から変更したり、対象の規模を変えたり、皆さんも毎日LINEで
 呼びかけていました。「ゴロゴロ変わってついていけない」と感じましたか？
 それとも会長が目標を達成するために知恵を絞り、「あの手この手」を打つ
 姿を見て感化されたのでしょうか？
 皆さんの店ではどのように活動されていますか？ 店長を中心にマネージャー達と
 協力して盛り上げているのでしょうか？
 是非、お勝立できないと何も出来ないようにはならないで下さい。
 それだと、リーダーが居ないと同じです。楽に、情性で、言われた事だけする
 癖がついてしまうと、動いている人は守れません。俯瞰的視点を持ち、
 いろんな角度から見て、知恵を絞り、知恵を借り、手探りで、奮闘前進で、
 前へ、前へ!! と進むようにするリーダーの背中を見て人は育つのではないのでしょうか
 毎回の店長会には、店長以外にも呼んでいます。参加者は店の代表として来ます。
 1日、貴重な時間が無駄にならないよう、しっかり議論に参加して下さい。
 自分の店の人達の「声」を経営陣に届けて下さい。私もさぶさぶ人の声を聴き
 知恵を借りたいのです。皆も、他に参加している店長達の知恵を借り、
 自店の成長に役立てて下さい。今年は世の中の変化について行けるよう、しなやかに、
 且つ迅速に適応できる組織になるべくモットーを掲げて来ましたが、言うは易し、行うは難し。
 共に「あの手この手」を駆使して、いつも細胞が活性している組織を作りあげましょう。

2024.12.10

No.2

リーダーに求められる働き方は、立てた目標に届きそうに無い時、知恵を絞り「あの手この手」と手を打つ事です。

これはリーダーにしか出来ない仕事です。この点で、リーダーとはどうあるべきかと、たくさんの人に教えた 滝口長太郎は、こんな有名な詩を残しています。

「すばらしい名画よりも
とてもすぐきな宝石よりも
もっとも大切なもの
私はもっている
どんな時でも
どんな苦しい場面でも
愚痴を言わない
参ったと泣き言を言わない
何か方法は無いだろうか
何か方法があるはずだ。
周囲を見回してみよう
いろんな角度から眺めてみよう
人の知恵も借りてみよう
必ず何かあるものである
なぜなら打つ手は常に
無限にあるからだ。」

どうですか。日頃からこのような気概を持って取り組んでいるでしょうか？
小さな子供でもゲームをクリアするためにあの手この手を使い工夫して進めていく
のではないのでしょうか？大人の仕事も同じです。ただ最初から正解がわからない
事が多いので悩みますし、エネルギーを使います。臨機応変さも求められます。

登山に似ているかもしれませんが、頂上に向けてスタートする時、高い山に上れば
それだけの準備が必要です。高尾山を登る装備で冬のアルプスに入るのは
自殺行為です。でも準備したからといって、予定通りに行かない事も多いです。
急に天候が変わったり、登山道が崩落していて別のルートに回り道を
余儀なくされる事もあります。うっかり登山道から外れて迷う事もあります。

2024.12.12

No.3

時には、猛烈な吹雪で予定が大幅に狂う事もあります。
 そのような時は、急遽ビークをして嵐が過ぎるのを待つ間、体力を回復させ、
 体を温めたり同時に行う必要もあります。
 状況に合わせて無理なく、しなやかに対応して最初に掲げた目標を
 果たすには、今何をすべきかを考え判断するのです。思考停止させ
 楽をしてはなりません。時には勇気ある撤退も必要になるでしょう
 私達の仕事に当てはめると、できる事が色々あるのに気付くのでは
 ないでしょうか？ 今回エコライフのキャンペーンもあっています
 穂積会長は自分の掲げた目標に届きそうにないと察すると、次々に手を打て
 行く姿を皆さんも見たいのではないのでしょうか？ 今方向転換しなくては、
 どうすればうまく行くか？ 何か方法はありますか？ また何かあるはずだと、
 さっと休みの日もお考えに取っておられた事でしょう。
 業者を途中から変更したり、対象の規模を変えたり、皆さんも毎日LINEで
 呼びかけていました。「ゴロゴロ変わってついていけない」と感じましたか？
 それとも会長が目標を達成するために知恵を絞り、「あの手この手」を打つ
 姿を見て感化されたのでしょうか？
 皆さんの店ではどのように活動されていますか？ 店長を中心にマネージャー達と
 協力して盛り上げているのでしょうか？
 是非、お勝立てされたいと何も出来ないようにはほらしないで下さい。
 それだと、リーダーが居ないのと同じです。楽に、情性で、言われた事だけこなす
 癖がついてしまうと、動いている人は守れません。俯瞰的視点を持ち、
 いろんな角度から見て、知恵を絞り、知恵を借り、手探りで奮闘前進で、
 前へ、前へ！！と進むようにするリーダーの背中を見て人は育つのではないのでしょうか
 毎回の店長会には、店長ではない人も呼んでいます。参加者は店の代表として来ます。
 おろし日、貴重な時間が無駄にならないよう、しっかり議論に参加して下さい。
 自分の店の人達の「声」を経営陣に届けて下さい。私もきまぎらな人の声を聴き
 知恵を借りたいのです。皆も、他に参加している店長達の知恵を借り、
 自店の成長に役立てて下さい。今年は世の中の変化について行けるよう、しなやかに、
 且つ迅速に適応できる組織になるべくモットーを掲げて来ましたが、言うは易し、行うは難し。
 共に「両手この手」を駆使して、いつも細胞が活性している組織を作りあげましょう。