



5月度

⑦なるほど そうか やってみよう!

<経営者の視点とその戦略 (8) > *今回のテーマ: 態度的能力 (3) リーダーシップ

<前回 (4月度) の要約>

- (1) 成功している経営者が必ず備えている4つの要素
- (2) 優れている経営者はみんな『謙虚』です。“実るほど、頭を垂れる稲穂かな”

世界は今大変な危機に陥っています。各国の指導者はそのリーダーシップが問われています。

『何をしたいのか、何をしなければならないのか』が明瞭か? そしてその『実行力』が問われています。あなたも全く同じです。経営者としてのリーダーシップが問われています。

あなたは『何をしたいのか、何をしなければならないのか』が明瞭ですか?

質問です。あなたは『どんなリーダーシップ』を日ごろ取っていますか。

お店のスタッフはなぜリーダー (あなた) の言うことを聞いていると思いますか。

今回はリーダーシップのあり方を考えてみよう。

<リーダーシップの型とそのポイント>

- (1) **制度型リーダーシップ**: 会社組織の中で、地位が上にあることで下の者がリーダーの言うこと聞く。大部分の会社ではこのタイプのリーダーシップを取っていることが多い。過去の延長線上で経営を展開していく場合は機能するが、業績が低迷し、環境変化への対応が強く求められるようになると有効に機能しない。「社長はなにやってるんだ! 大丈夫かな?」などとスタッフから愚痴が出るようになる。過去の延長線上での展開が多い警察組織や公的な組織ではうまく機能する。
- (2) **人間関係型リーダーシップ**
スタッフの質が高く、相互のコミュニケーションがよく、方針・やり方が正しく認識されている場合にはきわめて効率よく作用する。スタッフの質があまり高くない場合には、**仲良しクラブ**になって成果が上がらない。うまくいっているときは「ワンチーム」として機能するが、条件が悪くなると「かけ声」だけで終わってしまう。あなたの周りによくあるタイプです。
- (3) **技術型リーダーシップ**
売れ筋を見つけるのがうまい・売場づくりが上手だ・・・あの人の言うことを聞いていけばうまく回っていきそうだ。店舗が1店舗・スタッフが10人以下の小規模店舗の場合はうまく回っていく。売上規模が拡大してきた・大きな売り出しが始まるなど忙しくなると、業務が本人一人に集中する。このタイプには、**機能型リーダーシップ**を加えて行けばかなりうまく機能するようになる。一つのやり方として、定型業務(日常継続して行われる業務)と判断業務(その都度、適切な判断が必要)に区分する。技術型の人、定型業務も判断業務も関係なく、なんでも自分でやってしまう人が多い。できるだけ判断業務だけに集中するようにすると大幅に仕事量が削減される。
- (4) **ビジョン型リーダーシップ**
有能な創業期の経営者に多い。大きな目標とビジョンを持って、少々リスクを顧みない冒険精神で会社を率いている。しかし、ビジョンだけでは会社はうまく回っていかない。技術型のリーダーシップと機能型のリーダーシップを意識して身につけて、加味していけば大きな飛躍が期待できる。

リーダーシップの究極の目的は『経営の健全な持続と拡大』そしてそれを実現するためのコストとしての『利益』獲得だ。この目的を達成するためには2つの条件がある。①**行動すること** ②**顧客志向であること** あなたは『何をしたいのか、何をしなければならないのか』そのためには**どんなリーダーシップ**を取っていけばいいか、改めて考えてみよう。

最後に、リーダーシップを強烈に発揮して、成果を残すための秘訣は『**決めたこと・決められたことは必ず実行する**』という社風を確立することだ。 やってみよう! あなたならできる!