

「どうして就職しなくちゃいけないんですか？」

就職活動を控えた大学生のアルバイトに質問されました。

それまで就職する意味など考えたことがありませんでした。私が就職するときは、働くのが当然と思っていたし、早く働きたいと思っていました。働くことで欲しいものを手に入れたかったからです。

一昔前の学生は、「車が欲しい!」「高級腕時計が欲しい!」と希望を語るアルバイトが多かったように記憶しています。しかし、今のアルバイトに同じことを聞くと「特にありません」と言われることが多くなりました。

そんな彼らは入社してきても、厳しいことを言えばすぐに辞める、指導をしても「のれんに腕押し」「ぬかに釘」状態です。出世も特に望んでいません。私の知り合いの社長からは、社員は大勢いるけど店長になりたいという社員がいなくて困っているという相談を

受けました。もちろん、なかには優秀な新入社員も大勢いますが、どんなに優秀な人でもはじめは教育が必要になります。

しかし、経済環境の厳しい昨今、マネージャーには今まで以上に結果が求められるため、部下の育成に時間をかけている余裕がありません。そして、マネージャー自身でやったほうが早いと自ら仕事を抱えてしまい、結果、部下が仕事を覚え、いつまでも成果を上げられないという負のスパイラルに陥りがちです。

本書は、採用枠も予算も限られているなか、せっかく採用した社員を大事に育てたいと思うと同時に、売上目標などの結果も常に出し続けることを求められるあなたに向けて書きました。

本書を読み解く上で、イソップ寓話「北風と太陽」がキーワードになります。

このお話は、北風と太陽が旅人のコートをどちらが脱がせるかで力比べをします。北風は、びゅうびゅうと激しく風を吹きつけてコートをはぎ取ろうとして失敗をします。太陽はぽかぽか暖かく照らし輝くことで、旅人自らがコートを脱いでしまうというお話です。

「北風と太陽」の寓話から、無理矢理に人を動かす方法を「北風のマネジメント」。上司が暖かく照らし輝くことで人が自ら動く方法を「太陽のマネジメント」と命名しました。

レンタルビデオ最大手のフランチャイズ加盟店として、「北風のマネジメント」と「太陽のマネジメント」による2度の日本一と、自社過去最高の売上・利益を実現してきたこと、これらの経験から得られたものを本書には詰め込みました。

どうやって私が今のマネジメントにたどり着いたのか、ぜひ序章から読み進めたいだけけたらと思います。