

BUSINESS

リーダーになる!



実践する上司学。  
嶋津良智による、よきリーダー、上司になるための必読コラム。



嶋津良智 ■ リーダーズアカデミー学長。早稲田大学講師。大学卒業後、IT系ベンチャー企業に入社、トップセールスマンとなり、24歳で最年少営業部長に就任。1993年に独立、起業。94年に共同で情報通信機器販売の新会社を設立。2004年にIPOを果たす。05年に教育機関、「リーダーズアカデミー」を設立。13年、「怒らない技術」シリーズほか、著書の累計が100万部を突破した。  
www.leaders.ac

第105回 スローガンを掲げる

「復活と再生」を今年のスローガンに掲げました。「本  
当のリーダーシップ・組織作り・人材育成」を学べる場  
を作っていくことを目標に有言実行を課します。

「復活と再生」の年に  
潜在意識に落とし込む

年末は家族でスキーに出掛け、その後には妻の実家に行き、年始にわたしの親兄弟を我が家に招いて新年会をしました。シンガポールから6年ぶりに日本に戻って初めての正月だったので、まだ荷ほどきをしていない段ボールの整理を計画していましたが、予定は未定で、なかなかうまくいきませんね(汗)。

さて、そんなわたしの2014年のスローガンは「復活と再生」。改めて日本での活動を積極果敢にしていこうための土台作りをしたいと思っています。わたしは巳年生まれの48歳です。巳、要するに蛇ですが、蛇は神の使いといわれ、成長の過程で脱皮をするため、「復活と再生」の象徴ともいわれています。蛇男らしく、新しい成長を手に入れるために、いい意味で過去に別れを告げるがごと

く脱皮をし、「新しい嶋津」「新しい会社」を再生していく気持ちで仕事をしたいと思っています。

さっそく、携帯カバーも「復活」と「再生」を祈願して、蛇の絵柄のケースに変えました。これで、いつも携帯を取り出したときに今年のスローガンを思い出すようになります。潜在意識への落とし込みです(笑)。

掲げた目標をアピール  
自らに実行を課す

再生や復活といっても、原点回帰的な過去に戻るようなイメージではなく、未来に羽ばたき「新しい嶋津」「新しい会社」を再生

し、復活させていくというイメージ。そのために改めて昨年8月に作ったのが、二般社団法人日本リーダーズ学会です。

今、「本当の意味でのリーダー学や上司とはどうあるべきか」、「どのようしたら優秀な部下を育てられるのか」、「どのようしたら成果の上がる組織を作れるのか」ということを教える「学びの場」はありますか？現場経験の少ない学者さんや小さな組織で数人の部下を指導した経験者が講師の「場」ではありません。

わたしが提供するの、サラリーマン時代に一般社員からマネジメントまで経

験し、独立企業をして社員数人から数百人規模の部下育成や組織作りに関わり、5年年商52億円の会社まで育て上場(IPO)させ、さらには海外に自ら拠点を持つグローバルリーダーを経験し、世界2万5000人以上のリーダー育成に関わった人間が講師として教える「学びの場」です。

経験のない人が語る理論や理屈ではない、現場の生々しい経験から学んだ「本当のリーダーシップ・組織作り・人材育成」を学べる場を作っていくことをスローガンに掲げることが、有言実行を自らに課すことでもあります。