

『チームリーダーの役割とは』



2019 年 5 月 27 日（月）

浪速区／ORA大会議室

接客リーダーコース A セミナーでは、大阪・関西の飲食店が「共に学び 共に成長する」という理念のもと、地域を活性化させる活動に取り組まれている藤田順也常任役員（株式会社蒲公英 代表取締役）を講師に迎え、『チームリーダーの役割とは』をテーマにご講演いただきました。

PICK UP

- ・勝ち組と負け組の 2 極化
- ・これからの時代の良いチーム（組織）とは？
- ・経営理念（目的）の明確化
- ・2:6:2 の法則
- ・「わかる」と「できる」は違う
- ・リーダーの人間力を上げる 3 つのポイント



■接客リーダーコース A セミナー

『チームリーダーの役割とは』

講師：藤田順也 常任役員（株式会社蒲公英 代表取締役）



勝ち組と負け組の 2 極化

藤田氏は、まず、外食業界の商況を説明し、続いて、日本企業の 5 年、10 年、20 年、30 年後の生存率を示した。

そのうえで、『人財の格差』が勝ち組になるか、負け組になるのかの分かれ目になります」と藤田氏は語りました。

これからの時代の良いチーム（組織）とは？

「組織（チーム）＝2 人以上で〔共通の目的や目標〕を持った集合体である」と定義したうえで、組織には「機能体組織」と「共同体組織」があることを説明。

昭和時代と平成時代の漫画を例に挙げ、その違いを解説しました。

そして、これからの時代の「良い組織」について、藤田氏の考えを述べました。

経営理念（目的）の明確化

まず、「経営理念・ビジョンを確立すればどうなると思いますか？」と問題提起した藤田氏。

株式会社蒲公英の経営理念を紹介し、続いて、それぞれ目的が異なる「3 人のレンガ職人」の動画を流し、「今、自分はどのポジションでしたか？」と受講者に問いかけました。

そして、受講生同士での互いの意見を交換する場を設けました。



2:6:2 の法則

「2:6:2 の法則」について説明したうえで、自身の経験談を語り、組織を強くする方法を説明しました。

「わかる」と「できる」は違う

『なぜ、こんなこともできないんだ！』と思ったことはありませんか？思った時点であなたの器は小さいです。まず、『わかる』と『できる』は違うことを理解しましょう」と語った藤田氏。そして、例題を出し、受講者たちが実際に「わかる」と「できる」の違いを体験しました。



その後、「報告」「連絡」「相談」「確認」のそれぞれの定義とそれを行うことによって、どのような効果が生まれるかを解説しました。

リーダーの人間力を上げる 3つのポイント

最後に、藤田氏の考える「リーダーの人間力を上げる 3つのポイント」を説明しました。

そして、「私は、みなさんには『良いリーダー』と呼ばれる人になって欲しいと思っています。」と受講生への激励を述べ、藤田氏はセミナーを終了しました。