

# 店長 くらだの きまぐれコラム

## 【リーダーに必要な能力とは？】

一般的にリーダーになる人はもともと成績優秀なトップセールスマンだったりします。

ですので、自分の経験に基づき、売り方などを部下に教えます。このこと自体は悪いことではないのですが、教えられる側の部下はそれぞれ能力が違いますので、リーダーの思うようにはなかなかうまく運びません。最終的には、よく売る部下とあまり売れない部下が誕生します。

そして、リーダーは売れない部下を売れる部下に変える為、いろいろ相談に乗ったり、時には飲み連れて行ったりしてコミュニケーションをはかり、部下のモチベーションを上げようとしています。

時には、「売れるまで会社に帰れなかったわ」などと笑いながら昔話をしたりします。

これはできる人がついついやってしまう話で、「昔と今を比べて今の方がまだからもっと頑張れよ」と部下に伝えているわけです。

部下は笑いながら聞いていますが、心の中では「ぜんぜんわかっとなんわ、この人・・・」と思っています。

ま〜よくある話ですが、今までバリバリ仕事をやってきた人がうっかりやってしまう過ちであります。

このようなリーダーは問題に対する処理能力や合理的思考が強く、一般的に「IQ」が高い傾向にあります。

しかし、部下からは過去に実績のあった人としては尊敬されますが、リーダーとして尊敬できるには「EQ」が高いだけでは部下に認めてもらえない時代となっています。

そこで新たな指標「EQ」を向上させることで、メンタルな問題を根本から解決できると注目されています。

「EQ」とは、感情をコントロールして応用できる能力を言い、仕事における対人関係や能力を良好に発展させる能力であり、「心の知能指数」と呼ばれています。



リーダーには、トップセールスとして鍛え上げてきたスキルではなく、感情をコントロールして部下育成をするスキルが求められているのであります。

どのような状況においても、威圧することなく、常に冷静で穏やかに接する事ができる能力を持つことが、本当の意味で強いリーダー像になってきたと言えます。

いつもニコニコしているけど売上は普通ぐらいのスタッフの方が、組織のリーダーとしての能力は高い場合もあるかもしれませんね。

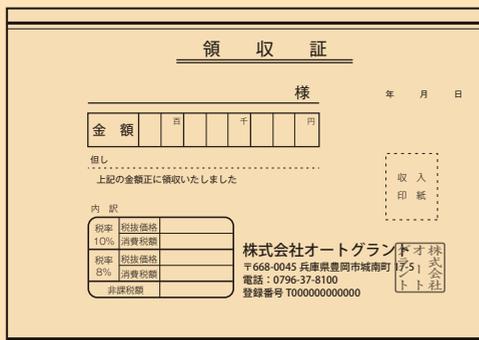
## 商品紹介

### インボイス制度がはじまりました

インボイス制度とは、2023年10月1日から開始した複数税率に対応した消費税の仕入税額控除の方式です。

インボイス制度導入後、仕入税額控除を受けるためには、一定の要件を満たした適格請求書(インボイス)の発行・保存が必要になります。

当店でもインボイス制度に対応した適格簡易請求書として使用できる領収書を販売しています。



名入れ複写式領収書  
<https://prozbacs.co.jp/ryousyusyo/index.html>



社内でのひとコマをご紹介します

## プロズの小ネタ部屋

我が家のわんこ自慢  
二位家編

今回は我が家のわんこ自慢 営業部 二位家のわんこを紹介いたします！

名前：ルアナ (11才)  
 犬種：トイプードル  
 性別：女の子  
 性格：優しくて甘えん坊  
 かまってちゃん



人懐こくて、  
 なでてもらうのが大好き♡  
 誰にでもすぐに近寄っていきます。  
 特におなかをなでてもらうのが好きで  
 なでるのをやめると、  
 手や顔をペロペロなめて  
 「もっとなでて〜」と催促してきます。

今回は  
 製造部 吉岡家の  
 ハムスターをご紹介します

## 編集後記

vol. 14 をお読み頂きありがとうございます。楽しんでいただけましたか？今後も皆様に楽しんで頂ける紙面づくりを心掛けます。秋からスタッフが増え、製造部も営業部も新体制になりました！みなで力を合わせ、より一層頑張っていきたいと思っております。よろしければ、ご意見・ご感想などお聞かせください♪ どうぞ次号もお楽しみに！！

ニュースレター担当 堀江