

# リーダーにつける薬

## ■成果を「出せている人」と「出せていない人」の決定的な違い

成果を「出せている人」と「出せていない人」は努力の量が違うといってしまうかもしれませんが、その違いを見つけたくまりました。せっかくの機会なので、自分の振り返りも含めて、偉そうに1つお話をしたいと思います(笑)。

いろいろ観察をしてみました。やはり、一つ決定的な違いを見付けました。それは、「行動力の差」です。

本当に周りを見て、「やる」と決めたことや「やらなければいけないこと」に対する行動力が鈍くて、とてもイライラすることがあります。「怒らない技術」という本を書くにあたり「怒り」について研究する前は、そのイライラをいつも爆発させていました(汗)

もともとせっかちだということもありますが、すぐに動けるような電話一本、メール一通ですら動かない人がいると、本当にイライラしていました。

それに比べて、仕事のできる人は、決めたことや、やらなければならないことは、すぐに動く。要するに必ず行動に移し、そして早い、と言うことです。一緒に仕事をしてとても気持ちがよく、楽なパターンですね(笑)

経営も一緒に、私は企業セミナーで「企業の戦略の実行度は何%かご存知ですか?」と言う質問をします。実は「10%」しかないそうです。要するに決めたことが10個あったとしたら実際は1つしか実行されないということです。

「差別化」という言葉があります。商品やサービスで差別化を図ることも大切ですが、私は最近それ以上にこの「実行率」を上げることが他社との最大の差別化につながると思ってやみません。実行率を20%に上げただけでも平均的企業より行動量が2倍になるということですからね。

目標を立てることが成果を変えるのではなく、学ぶことが成果を変えるのでもありません。戦略を立てることが成果を変えるのでもなければ、ミーティングが成果を変えるのでもありません。「行動することが成果を変える」のです。

この大原則に基づき、一度自分や自分の会社の行動の実行率を見直してみたいかがでしょうか。

### 嶋津 良智(しまづ よしのり)

一般社団法人日本リーダーズ学会代表理事、リーダーズアカデミー学長。2度の株式上場体験を活かし、日本・シンガポールをはじめアジアを中心に経営コンサルとして活動。世界14都市でチャリティービジネスセミナーも開催。最強の部下を育成し、最強の組織を作ることで業績向上に寄与する独自プログラム『上司学』が好評を博す。著書15冊を執筆し、累計100万部を超えた。韓国・中国・台湾でも翻訳されている。リーダーズアカデミー Webサイト [www.leaders.ac](http://www.leaders.ac)

