

# 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。

## 第34回 具体例と数字で示す

情報収集力と分析的思考を磨き、数値化し具体的な例を挙げ明確に話す。また、経営方針や指導内容を的確かつ迅速に伝えることも大事です。

### 数値化で説得力アップ 情報収集と分析が必要

「この業界はすぐもうかっている」

「あの会社は、最近ずいぶん伸びているようだ」

「最近、あいつはぐんぐん成長しているぞ」

仕事をしていると、こんな感じの話をする機会もよくあります。雑談として話す分にはもちろん問題ありませんが、ビジネスの現場では、もう少し物事を

明確にして伝えたいものです。

「この業界はすぐもうかっている、あの会社はわずか5人のプロジェクトで、年間30億円を稼ぎ出したんだ」

「あいつは、月に平均2件しか契約が取れなかったが、ここ3カ月は最低でも5件取れるようになったぞ」

このように、数値化して表現することで、説得力が増し、リアルに相手に伝え

ることができるのです。

これにはアナログのこと（漠然とした印象など）を、いかにデジタル化して伝えられるかという部分で、情報収集力と分析的思考力が必要です。

数値化してデジタルな表現をすれば、あいまいな部分をできるだけ排除して、共通理解にすることができます。単に「もうかっている」と言っても、業界や業態、会社の規模、従業員によつて、金額も大きく違うでしょう。そういった部分を数値化と具体例で明確にすることで、「もうかっている」とは、どんな状況、どんなレベルの話をしているのかをはっきりさせること

ができます。

### 誤解は上司の責任 明確な話し方の配慮を

上司が部下に話をする場合、はつきりとした情報が伝わっていないと、「そんなつもりで言ったんじゃない」

「その程度のレベルの話なわけがないだろう!」と、部下の誤った解釈を非難することがあります。

しかし、上司ならば部下が解釈を間違わないように、明確な話し方をしてあげる配慮が必要です。そのためにも、数値化して、より具体的な例を挙げることをオススメします。

情報収集、分析的思考力が磨かれると、話が明瞭になるばかりでなく、今後の経営方針、指導すべき内容なども、より正しく、早く判断できるようになります。

「上司のルール」より転載

