

『リーダーが成果にレバレッジをかける 7つのステップ』

▼成果を出している人がみんなやっているたったひとつのこと

世の中には、自他共に認める「成功者」といわれる人が2%~5%とされています。残りの95%~98%は、なかなかうまくいっていない人だと言われます。その中でも、起業や出世で、その他大勢から、一歩抜きに出るためにもがいている人が、約20%と言われます。

私も世間でいう、残り98%に入る凡人でした。もしかしたら、一般的には「ダメ人間」と言われる部類だったかもしれません。その私が、「どうやって、人より一歩抜きに出ることができたか」という、経験から学んだスキルを、あなたにお伝えをしたいと思います。少しオーバーな言い方かもしれませんが、「あなたに今以上に高い能力を身につけてください」というわけではありません。たったひとつの、あるスキルを身につけ、確実に行動に移してもらえれば、一瞬のうちにその他大勢から抜け出せる、というものです。

私もみなさまのおかげで、今でこそ偉そうな立場で、偉そうに話をして、偉そうな仕事をしていますが、極めて普通の人、というよりダメ人間に近い状況でした。一応大学は卒業していますが、三流大学で、卒業時は何のとりえもない、やりたい仕事もない、入りたい会社もない、更にはバンドとバイトに明け暮れ、遊び過ぎて留年までしてしまいました。

そして、就職活動も適当にやっていましたが、一つだけどうしてもやりたくない仕事がありました。それが実は「営業」だったのです。

今の私を見ていると、信じてもらえないかもしれませんが、人見知りが激しくて、知らない人と毎日商談を繰り返す仕事なんて、当時の私には考えられませんでした。まったくイメージもつきませんでした。ただ、「営業」という仕事は一度はかじっておいた方がいい、大切な仕事なんじゃないかと、何となく思っていたので、職種の選り好みをせず、就職活動はしました。それでも、情けないことに本当にどこも受からなかったです。それもバブルの売り手市場絶頂期に（汗）

昔の私を知らずに今の私だけを見て「嶋津さんてすごいですよね」みたいなこと言ってくれる人がいますが、謙遜のように聞こえるかもしれませんが、決して私に特別優れた能力があったわけでもなんでもないんです。

私のことを一番よくわかっている親兄弟でさえ、会うたびに今でも「あんたが、なんで今のようになっているのか？さっぱりわからない」と言われてしまいます。

就職したてのころは、学生時代から住んでいた 38,000 円の 6 畳一間風呂なしの木造アパートに住んでいました。毎日銭湯の終わる時間を気にして帰るのがすごく嫌でした。友人とお酒を飲んで帰って、銭湯に行きそびれると、コインシャワーに行ったり、流しの水で急場しのぎをしなければならなかったり。

私の社会人最初の目標は何だったと思いますか？それは「風呂付のマンションに引っ越しをする」ということでした。私のビジネス人生は、井の頭線の浜田山駅にあった 38,000 円の 6 畳一間、風呂なしの木造アパート……。全てはここからスタートしたのです。

では、なぜそんな凡人、ある意味ダメ人間だった私が、営業でトップセールスになり、マネージャーになって、3 ヶ月で自部門を全国 NO.1 にし、独立・起業して、その会社を上場させ、今では天職だと思えるやりたいことを仕事にして、更にはシンガポールに住んで、世界中でセミナーができるようになったのか？

それは、たった一つの能力が身についたこと、能力というよりも、スキルが身についたことだったので、そのスキルについてお伝えします。

それは「周りを巻き込み、人に任せるスキル」言い方を変えれば、「協力者を探し、協力を引き出すスキル」ということです。私が今のように仕事ができているのも、ただ、それだけのような気がします。

もっと分かりやすい言葉で言えば「究極の面倒くさがりやで、怠け者だから、イヤなこと、面倒臭いこと、嫌いなことを、いかにやらないで済むか？」を考えていました。

でも「豊かないい人生を送りたい！」という欲望だけは人一倍強かったので、いかに余計なことはせずに、最短で成果を出し、ゴールにたどり着くかを考えた末の結論が「人にできることは、人に任せる」「自分にできないことは、できる人にやってもらう」という方法だったのです。

これだけだと、イヤなこと、面倒なことを、人にやらせている、最低な奴だと、勘違いをされそうなので、自分をフォローしておく（笑）、自分が何のとりえもない、能力のない凡人だということがわかっている「謙虚さ」があったからこそ、「素直に人を認め、分からないことは素直に人に聞き、できないことは素直に人に任せることにした」ということです。

例えば、1997 年当時で言えば、まったく上場のできるような規模や状況ではなかったわけですが、たまたま、縁あって知り合った二人の経営者と一緒に、上場を目指すことになって、M&A をして、2004 年株式上場を果たすことができました。

今でこそ、著書も累計で 150 万部を突破し、ベストセラー作家のような扱いを受けますが、もちろん最初から本を出せたわけではなく、断られ続けてやっと出版はできたのですが、ベストセラー作家の仲間入りをしたくて、たまたまご紹介いただいた編集担当の方が、業界でもカリスマ編集者と言われていた方で、その方とのコラボで誕生したのが、シリーズ累計で 100 万部を超え、ベストセラーにもなった「怒らない技術」でした。

また、世界中で数多くのセミナーをしています。もちろん当てもないので、現地の起業家のコミュニティーや日本語メディアの会社と組むことで、集客、会場手配、運営まで、全部やって貰う事が出来ました。

実は、普段から、あなたがなにげなくやっていることを、もう少し拡大解釈をして、人生や仕事に取り入れているだけなんです。

例えば、病気になったら、自分に治す能力がないから医者に行きますよね？

何か法律的に困ったことがあったら、自分に能力がないから、弁護士にお願いをしますよね？

戸籍のことがわからなければ、市役所へ電話して、協力を仰ぎませんか？

海外に行って英語がわからないから、通訳を雇って交渉をしたりもするわけですよね？

そう考えればお分かりになるように、実は、普段から、人はこの原理を取り入れて、生活や仕事に人を巻き込んで、欲しい成果に向けて、行動しているのです。

要するに、分からないことは、人に聞き、できないことは、できる人にやってもらうなどして、欲しい成果に対して、レバレッジ（少ない労力で大きな成果を出すという意味）を掛けているのです。

はっきり言いますが、1 人で全てやろうと思う人は失敗します。1 人で全てを回しても、成長しません。しかも、自分が止まったら終わりです。なんでも自分でやろうとすると、得意でないことまでやることになり、時間も必要になるため、成果にレバレッジが掛りません。

働けど働けど、仕事に追われる毎日で、楽にならない。自分にしかできないと思い込んで（勘違いをして）、人に任せることができず、ずっと働き続けなければならない。苦手なことも、必要だからと身につけるために、勉強もしなければならない、その時間も必要になるわけです。

私はだいぶ遠回りをしました。だから、あなたには、このスキルを早めに知ってもらって、近道をして欲しいのです。私が 10 年かけて学んだことを、同じ 10 年かけて学ばないとわからないこともあります。でも、お伝えすることによって、それを、3 年に短縮できること

もあります。それを、微力ながら私があなたにお伝えをすることによって、あなたの人生や仕事の成果にレバレッジをかけて欲しいと思います。

▼成果にレバレッジをかけるための7ステップ

- ① 「今自分が求めている成果とは何か？」を明確にする
- ② 「その成果を出すために、何をしなければいけないか？」タスク分解をする
- ③ 「しなければならないこと」に対して「どんな能力やスキルが必要か？」を考える
- ④ 「自分にしかできないこと」「自分でなくてもできること」「自分にはできないこと」を区別する

- ⑤ 「自分にしかできないこと」以外を誰に任せるのかを考え、組む相手を考える（協力者を書き出す）

指示・命令や権威だけで、お願いをできる場合もありますが、たいいてい場合は、人間力やメリット・デメリットで協力を得られるかどうかが決まります。特にビジネスでは、メリット・デメリットで判断されてしまうことがほとんどですよね。そこで、

- ⑥ 協力者に与えられるものを明確にする

人の協力を引き出すには、一方的に自分が欲しいものだけを相手にのぞむという行為は、余計に協力を得にくくします。そのために、自分が与えてもらいたいと思っているものを相手から引き出すためには、その相手に同等の価値ある与えられるものを差し出さなければなりません。最悪、直ぐにはなくとも、近い将来与えられることが十分に可能な、想像できるものが必要です。そして、相手に提案ができる準備をします。

- ⑦ 「ストーリーを作る」

「自分が欲しいものは〇〇です。それによって、あなたが得られるものは〇〇です。あなたが、それを手に入れることができたなら、こんなにいいことが起こります。私もあなたのおかげで、こんな成果を手に入れることができます」と「十分にメリットがあるのだ」ということを理解してもらう必要があります。

そして、その成果が、お互いにメリットがあるということだけではなく「その成果を出すことができたなら、向こう側にいる、こんな人やこんな組織の役に立つことができる」「自分たち以外の社会の役に立てる（社会的意義）」という貢献を示しますのです。

▼なぜ、ストーリーを作成する必要があるのか？

こう言った一連の流れでストーリーを作る必要があるのか？それは、相手に目標達成のためのイメージ設定を行うためです。

イメージ設定をするためには、ゴールイメージとプロセスイメージの二つが必要です。ゴールイメージとは、富士登山でいえば、頂上から見た景色。プロセスイメージとは、頂上にた

どり着くまでの周りの景色だと考えてください。

なぜ協力者にイメージしてもらうことが大切なのか？

そもそも「人はなぜ不安になるのか？」ということを考えてみてください。

それは・・・・・・・・

・・・・・・・・

・・・・・・・・

・・・・・・・・

・・・・・・・・

「見えない未来」に対して不安になるのです。

今の日本でいうと年金問題がいい例ですね？

年金をもらえるのか？もらえないのか？いくらもらえるのか？何歳からもらえるのか？老後にどれだけのお金必要なのか？老後は暮らしていけるのだろうか・・・・・・・・。

不安があってイメージが持てないと、人は行動が鈍くなります。だから、それを解消してあげる必要があるのです。

アメリカ経済学者ケネス・ボールディング氏も

「人間の行動はイメージに依存する。イメージの強さが行動を決めている」

と言っています。要するに、動くことに対して強くイメージが持てるほど行動力が上がる、つまり、協力に対する行動を強く促すことができるのです。

いかがでしたでしょうか。

このレポートが、あなたの人生や仕事の成果にレバレッジをかけるためにお役に立てたら幸いです。

リーダーズアカデミー

代表 嶋津良智