

あとかきのあとかき ~著者から人事担当者へのメッセージ

『売上を追わずに結果を出す リーダーが見つけた20の法則』



2023年6月刊
発行：かんき出版
販売：1,760円

主な内容

- シェアリングリーダーの最強の武器
～成功のサイクル
- 「関係の質」がよくなるための法則
- 「思考の質」を高める法則
- 「行動の質」をパワーアップする法則
- 次のサイクルにつなげる「結果の質」

「売上を上げたい!」。ビジネスパーソンなら誰しもが思うのではないのでしょうか。しかし、実際にはどうでしょう。思ったような売上を上げることは、非常に困難だと思います。

本書では、これまで売上を上げるために重要だと思われていた行動管理、数値管理から「関係構築」へのシフトを提唱しています。

主体性ある行動を起こす 「冰山モデル」とは?

これまでのリーダーは、成果結果を追い求めるあまり、部下に対して実行計画を提出させてPDCA管理することやKPIによる数値管理することをしてきました。ところが、こうしたマネジメントでは、社員の主体性を発揮させ高いモチベーションを維持することはできないことが分かってきました。

「自ら考え自ら行動する」。そんな主体性ある社員が増えたらいい

と思いませんか? とはいえ、やらされ感や指示待ち社員が多いのが現状です。では、いったい、どんな時に人は主体性ある行動ができるのでしょうか? 答えは、冰山モデルにあります。

冰山の一角という言葉の通り、海面上に見える冰山は全体の10%くらいしかありません。この海面上の冰山を主体性ある行動と捉えた時に、その行動へと駆り立てるものが海面下にある氷の存在です。海面下の氷の体積が浮力となり、下支えとなり主体的な行動となって現れます。

そして、この体積を大きくするものは何かといえば、仕事に対する喜びとやりがい、成長実感やチームワーク、心理的安全性を感じることが重要になります。

また、なぜこの仲間とこの会社で頑張れるのか? という問いに対する答えは、理念実現を目指す同志だからとお伝えしています。弊社では「理念型育成®」を掲げて、



株式会社ファイブベイ
CHO 加藤 芳久

理念浸透しながら組織風土変革する人財育成を大切にしています。

いい会社にするために必要な 「シェアリングリーダー」

自分の仕事が自己実現につながり、自己実現が理念実現につながるように設計することで、組織はより活性化します。リーダーは自分の想いをしっかりと仲間へ届けることで、周囲に良い影響を与える必要があります。リーダーシップとは言い換えれば影響力です。そのために、情報ではなく、情熱を共有できるシェアリングリーダーが求められています。

本書では、組織の成功循環モデルとして、理念を大切にする仲間と信頼関係を構築することで、お互いさまお蔭さまという気持ちが醸成され、行動として現れること。その結果、成果が出ることを具体的な事例を示し解説しています。

私たちは売上を追いかけると苦しくなりますが、仲間やお客さまの笑顔を追いかけると楽しくなります。今までのやり方を見直したいという前向きな方は、シェアリング型のリーダー育成の検討をおすすめします。