

戦略実力で地元No.1を目指す 社長の自己啓発



自己啓発と言えば社長の中には「従業員がするものだ」と思っている人がいるでしょう。確かにそうですが、業績を良くして同業者から注目される立派な会社になるには、まず**社長自身がより熱心に取り組まなければなりません。**

その理由の1つ目は、従業員100人以下の会社では大企業と違って、**業績の96%以上が社長1人の戦略実力で決まるから**です。

理由の2つ目は、会社は固定給なしの歩合給で運営されており、しかも大きくて強い競争相手が何社もいる中、ゴルフや囲碁のようにハンディは一切ないからです。

理由の3つ目は、このように**完全な実力主義**になっている中、競争に負けないで業績を良くするには会社のリーダーである社長が、自己啓発に本気で取り組み、**戦略実力を高め**なければならないのです。では、戦略実力はどれくらい高めれば良いのでしょうか。

- それは同業者100人中、**5番以内**に入ることになります。パレートの法則によると同業者100人中、10番目が実質上「**中位の人**」になり、20番目は中の下に、40番目は下になってしまいます。このような現実がある中、業績を良くするには社長の戦略実力を、同業者100人中5番目以内に高めることが欠かせないのです。
- 社長の戦略実力を高めるには、**学習効果**はどのような条件で決まるか、学習効果を「**公式**」で表わす必要があります。学習方法が公式で表わされると、自己啓発に取り組むとき計画が立てやすくなります。
- もちろん経営は実際の経験が欠かせませんが、**基本原則を学習しながら経験を積んで**いくと、経験だけに頼っている場合と比べると、戦略実力が高まるスピードが**3倍以上速**くなります。

この教材は従業員**60人以下の社長**に焦点を当てて作っているのも、とても分かりやすくなっています。

社長の自己啓発

定価 **4,000 円** (税別)

CD1巻。72分。テキスト付



1938年生。久留米市出身。福岡大学経済学部卒。建材メーカーで経理と営業を担当後、28歳のとき企業調査会社に転職。中小企業の信用調査と倒産会社の取材を担当。35歳のときにランチェスター法則と出会い、以来同法則を経営全体への応用を研究。44歳のときにランチェスター経営を創業。講演は、4000回になる。著書はプロ社長(中経)がある。

お申し込みはFAXで。

ご住所	〒	業種	従業員	人
会社名		役職	ご氏名	様
TEL		FAX		

社長の自己啓発

ランチェスター経営(株) 〒810-0012 福岡市中央区白金1-1-8-301 TEL 092-535-3311
制作 竹田陽一 HPIは <http://www.lanchest.com/> FAX 092-535-3200