

社長の実行力を思い切り高める ランチェスター 利益時間戦略

積極的で行動派の社長に、開発者からのメッセージ

あなたはこれまで、時間管理の本を何冊も読まれたことでしょうか。ところがどの本にも良いことが書かれているのに、結局1つも身につけなかったのではないのでしょうか。

その原因はどれもアメリカの輸入品であるのと、時間の「戦術」についてばかり書かれていて、時間の「戦略そのもの」については説明がされていないからです。

時間管理にランチェスター法則を適用すると、社長の実行力の高め方がはっきりするので予想以上に実行力が高まります。ではその3大原則を説明しましょう。

第1の原則は、仕事に投入する総時間の量を、業界の平均よりも「**一定量多く**」することになり、多くなった分が「**利益時間**」になります。利益時間が社長の実行力を高めるばかりか、会社の業績向上の原動力にもなります。

しかし仕事時間を多くすると言っても「**やみくも**」に多くしたのでは長続きしません。これにはっきりした目標を与えてくれるのが、ランチェスター法則による「**必勝や圧勝の原則**」です。

必勝や圧勝の原則を、**社長の時間管理**に適用すると具体的な数字で示されますから、目標がはっきりするので実行がとてもしやすくなります。時間管理全体では、時間量を多くすることが「**57%**」も占めるのです。

第2の原則は、多くした時間を社長の「**正しい役目**」に集中して投入することになります。社長自身がやるべきでない仕事をしていたら、いくら熱心に仕事をしたとしても当然成果は出ません。

その社長の役目は、従業員1人～10人、～30人、～100人、～300人ごとに大きく変化します。

しかし**戦略と戦術の区別**がつかないと、規模の大小で変わる社長の正しい役目が解らなく

なり、繰り返し作業や目で見える「**戦術だけ**」が大事な仕事と思い込んでしまいます。これが業績を悪くする原因になっていることは、あまり知られていません。仕事時間を社長の「**正しい役目**」に投入するのが、時間管理では**29%**を占めます。

時間管理全体では①と②の2つで「**86%**」を占めますが、アメリカ輸入の時間管理の本やテープには全く説明されていないので、成果が出ないのです。

第3の原則は、投入する時間をムダなく有効に使うことになります。

時間管理の本を読むと、どれも「**同時に2つのことをせよ**」とか「**時間を節約をせよ**」ということばかりについて説明しています。これらも必要ですが実はこれは戦術です。しかも全体では「**14%**」しかないので、いくら熱心にしても当然限度があるのです。

以上の3大原則に、ランチェスター法則を応用すると時間戦略の進め方が一挙に解決します。向上心が強い人やマジメタイプの人がこの原則に従って実行すると、**実行力が3倍、4倍**と高まります。特に業歴15年以内の社長と、後継者には欠かせない戦略教材です。

ランチェスター経営(株)
TEL 092-781-6122
FAX 092-781-6001

