

## 「人生を変える時間戦略」

### 1. 「時間戦略」

右掲は、一般に経営コンサルティングの時に実践している6つのフェーズを表しています。それは

- 1) **現状把握**(困っている事・良い事を聞き、一つに絞る)
- 2) **当面のGOAL**(絞った問題点を課題としてゴールを描く)
- 3) **そのGOALへ導く「やり方」(考え方)**
- 4) **実践計画**
- 5) **PDCAとCAHFのサイクルを回す**
- 6) **推進を加速させる「仕掛け」**

の6つのフェーズであります。

このやり方をコンサル的時間戦略と名付けると右掲に明朝で示す当社の例のようにカンタンな表現で必要な事が分かるようになります。まず、重要な事は「現状の把握」です。これは、当然の事です。現在、困っている事柄や長所としてお客様に支持されている事を把握して、現状から脱出する策を練る材料とするのです。

次に、「当面のGOAL」を描く事です。当面ですから、事柄によっては数ヶ月という短いスパンの物もありますし、当社の例のように6ヵ年という長期に亘る場合もあります。この例では、三男が30才になる年をターゲットにして、それまでに達成すべき事柄を書き出しています。

この「現状把握」⇔「当面のGOAL」が重要です。困っているという事を明確に認識すると「事実が命令」するので、それに従って「どこまでやるか」を決めて進めるのです。さらに、「やり方」を決めて「実践計画」(5W2H)を立て、成果を出すようにPDCAとCAHFのサイクルを回すのですが、そして、それらの推進を加速する「仕掛け」を考えるという事が重要なのです。コンサルの仕事して重要なのは全てが重要なのですが、中でも「成果」を出す「仕掛け」づくりが重要になります。

### 2. PDCAとCAHF

上記で5)実践で成果を出すの箇所のでPDCAサイクルとCAHFサイクルの2種類が出ています。改善を行なう際に「PDCAサイクルを回す」という事は一般常識化していますが、なかなか、これが進まないのも現状です。PDCAは「現場」で実践で回す物ですが、C:チェックが働かないので進まないケースが多いのです。現場の事なので現場の管理者に任せてしまうというのが大きな原因なのです。

これを解決するのは、社長さんや部長と呼ばれるような人が、C:チェック、A:アドバイス、H:ヘルプ、F:フォローを適宜行うことが一番なのです。その第一歩が「あれって、どうなっている？」という関心を示す一声をかける事なのです。意外に、この声かけが出来ていないのです。上司は、現場で管理者に会って話をしますが、常に、新たな問題を投げかけるので部下は「あれはやらなくても済む・・・」と内心ほくそえむのです。社長や部長は、前回の「あれ」を忘れてではなく、声をかけて結果を知るのが怖いのかも知れないのです。こんな状態では「やっても、やらなくて

#### コンサル的「時間戦略」

1. **現状把握**(61才:経営コンサルタント)  
⇒三男が入社してIT技術者として従事。  
⇒IT技術面で新しい柱をつくる
2. **当面のGOAL**(6年後、三男30才)  
⇒6年後までに「商品」を確立して社員を増やして、独立体制に向かう
3. **やり方(考え方)を改革する**  
⇒リーダーとして自主性を伸ばす  
⇒積極的に「投資」して環境づくりする
4. **実践計画をラフにつくる**  
⇒丸福さんで「商品」及び「技術」を確立  
⇒山口さんの協力を得て実現する
5. **実践で成果を出す**  
⇒三男と一緒にPDCAサイクルを回す  
⇒私はCAHFサイクルを心掛ける
6. **推進を加速する仕掛けを考える**  
⇒多くの人に出会うようにする  
⇒お客様から紹介をもらえるようにする  
⇒魅力ある商品・技術を開発する

も同じ」という部下の向上心を妨げる要因を自ら作り出しているのです。

昔から「支援の4原則」と言って「関心を示す」「激励をする」「助言をする」「助力をする」という4項目が重要だと教えられて来ました。C:チェックは「関心を示す」という事なのです。時代が変わっても原理原則は同じなのです。あえて相違点をあげると「激励をする」が昔にはあったのですが、CAHFでは欠けています。そう言えば、「激励」は言葉ばかりでなく「飲みニケーション」と文字って、会社の帰りに近所の居酒屋で一杯の酒を酌み交わしたのですが、そういう姿がなくなりつつあるようです。この辺は「精神面」でも好結果につながりますので復活して欲しいことです。

### 3. 「人生を変える時間戦略」

右掲は、「成功の方程式」と名付けている物ですが、松下幸之助さんが販売店に贈った額に「訓」として掲げられていた物をお客様の応接室で見たのが最初の出会いでした。これは、諸説があるようですが、インドの経典にも遡るようです。

**成功の方程式**  
心が変われば、行動が変わる  
行動が変われば、習慣が変わる  
習慣が変われば、人格が変わる  
人格が変われば、天命が変わる

「時間戦略」として6つのフェーズをご紹介しますが、この6つの中で5)のPDCAとCAHFがキーになると考えています。すなわち、「やろう」と心に思ったことを、まず、カンタンな事から始めるという行動が重要なのです。行動を起さずに「あとで・・・」としてみようと恐らくアクションか出来ていないのです。そして、行動に移しても「三日坊主」という言葉があるように「心」がしっかりしていないとすぐに「怠け」の自分に負けて頓挫してしまうのです。挫けずに続けることが大切で、その為に、定期的なC:チェックが大切なのです。「やり続ける」と「習慣」に変わるので、実践自体が気軽になるのです。こうなると傍からの評判が変わり「人格」が変わってくるのです。この段階まで来ると確実に「天命」が変わっているのです。

「人生を変える時間戦略」という事は、「やり続ける」事なのです。あるガス気球のパイロットがTVの番組で言っていたのですが、「気球は自由だが、その自由は環境によって左右されるので非常に不自由なのだ。だからこそ、目標に向かうのに非常に不自由な気球に乗って目標に向かう事は面白い」との事なのです。これを「気球」を「自分」に置き換えると「自分は自由だが、その自由の為に壁にぶつかるなどがある、目標に向かうには返って不自由なのだ」とも言い換えることができます。サラリーマンの方は、ある程度拘束されている部分があるので、人生としては仕事以外の事は自由に設計できるのでしょうか、独立自営になると何事も自由だが、結果を出すには自分で「やり続けて結果を出す」という事が義務づけられていますので「不自由」な面が多いのです。

サラリーマンが良いか独立自営が良いかという判断は各自の問題ですが、どちらの道でも「やり甲斐」を感じられると幸せだと思います。「やり甲斐」の元は「関心を示す」ことから始まるのです。CAHFのサイクルを回して実りの多い人生にしたいものです。

#### 【まとめ】

1. 「コンサル的時間戦略」の考え方
2. 「支援の4原則」とCAHFは、ほぼ同じ。
3. 人生を変えるには何度も「壁」を克服する必要がある

【AMIニュースのバックログは<http://www.web-ami.com/siryu.html> でご覧になれます！】