

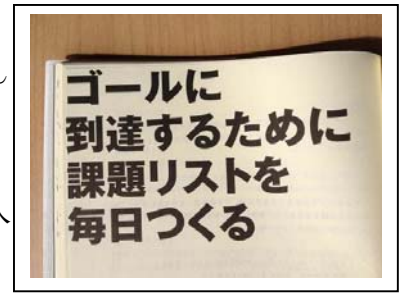
「時間を迎え撃つ」

1. 「課題」を優先

右掲は、Facebookに宣伝で流れて来た記事です。ダイレクト出版という会社が発信している物で、類似の記事は毎日のように発信されています。ホームページを見ると約4000円の本のPRのようです。なかなか、Facebookのユーザーを狙うあたり、さすがと思うローコストな販売促進法を展開されています。記事は「成功物語」のジャンルに入るもので、今までに何人もの先生方がご披露されて来た鉄鋼王のカーネギーがナポレオンヒルに依頼してナポレオンヒルが体系化した「成功の法則」に原点がある物のように思っています。

この記事からホームページを見てみると成功する人たちは、計画や学習に多くの時間をさいており、それが一つの特長と言えるという紹介のようです。時間の使い方には、前号でも紹介した「ボールを投げる」という表現で他人の時間を活用する方法も「成功の法則」の重要な要素なのです。右掲にもあるように、「自分の為」というポジションをしっかりと認識しなければ、幾ら「お役立ちの精神」と言っても「お客様に振り回される」という結果になって、結局は、自分の経験として残らない結果になるケースが多くなるのです。

まあ、成功する方々は、そのカリスマ性で「我がまま」を押し通せるといふ点が凡人とは最大の相違点なのですが、かと言って、凡人には天性の物が欠けているので自分では運命が変えられないと諦観するしかないという悲観論ではないのも事実なのです。要は、本人の不断の追求心にかかっているのです。カリスマ性はあった方が得なのですが、必須ではないのです。大富豪という域には難しいでしょうが、「幸せ」というレベルでは十分に達成できるものと確信します。



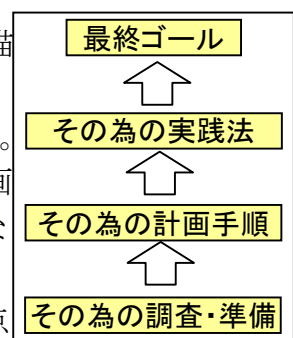
その日の計画を立てなければ、結局、自分のためではなく、他人のために働くことになってしまうのだ。自分の仕事に手をつけるよりも先に、他人からの要求に応えなければならない気になってくるだろう。郵便物の整理、メッセージへの返事、メールの閲覧で一日が始まるとは、なんともバカげた話である。そうやって毎朝待ち受けているものは、ゴールや大志とはまったく関係ないものばかりだ。「やってくれ」と頼まれるままに、他人のために働いているのにすぎないのだ。自分の魂の行き先を示し、未来をわが手にしたいなら、自分で時間を管理しなければならない。自分で時間を管理するには、自分だけのためにつくった課題リストに従ってその日の計画を立ててしまうのが一番である。

From 大富豪の仕事術
http://www.directbook.jp/bds/index_fb.html

2. 時間を迎え撃つ

このような成功の法則で、意外な言葉に「時間を迎え撃て、時間を流すな」という物があります。これは、俳優の二谷英明さんが娘の友里恵さんに幼い頃から教えていた言葉を友里恵さんが郷ひろみと結婚する時に「愛される理由」という本の中で紹介していて、郷ひろみはデートする時に十分な計画をして楽しませたというお惚気を立証する形でもあったのです。それは、ともかくとして、事前に調査して、計画することの重要性には相違ない事でありませう。

右掲は、私が理解している構図です。実は、「最終ゴール」をしっかりと描けて、その「実践法」(到達系)を描けているかという点なのです。「時間を迎え撃つ」という事は、「ゴール」へ導く一連のシナリオがポイントなのです。その為に、調査・準備の段階が重要であり、その結果を実践する為の計画を立てておかねばならないのですが、往々にして、「ゴール」を描けていない方に共通するのは「出たところ勝負」的という事なのです。「運任せ」的なやり方では、気づかないところで失敗が多く、結果的には、「成果」という点で不十分になってしまい勝ちなのです。この4つの段階がない、すなわち、「プログラム」がないやり方は「運」任せでしかないのです。これでは、心もとない限りと言わざるを得ないのです。



3. 事前調査

従って、「運任せ」から脱出するには、事前にある程度、調査や段取りをする習慣が必要になります。ここでいう「事前調査」の実施法ですが、調査と構えてしまうと、また、動けなくなってしまうので、「とりあえず」的な第一歩を踏み出す事を優先する方がよいと思います。「とりあえず」という感覚で手探りをして、2～3を調査して選択して、まずは「やってみる」という感覚で踏み出すのです。

大きな会社では、専門スタッフがいて、さらに、外部のシンクタンクなどの経験を使いながら事前調査を行うので、立派な事前調査の報告書が出て来ます。しかし、それでも、現実始めてみると実態とはギャップがあって、計画通りに進まずに成果を出せないままに終るプロジェクトが、結構、あるようです。特に、メーカーでは、マーケティング・リサーチでつかんだ機能要件を満たした製品を開発しても、実際には、全くと言ってよい程に「売れない」ケースもある位なのです。

まして、中小零細企業の場合、あるいは、個人レベルの場合には、前述のように、見える範囲で調査して、手掛かりをつける事を優先しないと、現実の仕事に追われてしまい、新しいことに全く手がつけられないという状態に終わってしまいます。大きな方向性を守っているなら、少々の蛇行は仕方がないという位に割り切った感覚が重要になってしまいます。よく、「トヨタ80点主義」と言われましたが、私は、「60点主義」からスタートして、PDCAを回して「80点」「90点」とレベルを上げて行く方法を指導しています。

このように、完璧を追求すると「調査のための調査をする」という事になってしまい、現場では、タイミングを失ってしまうという危険性が高まってしまいます。私は、事前調査は見える範囲からと考えています。動き始めると「関心」というフィルターが働くようになるので、情報量が多くなってきます。この「関心」というフィルターは、「とりあえず主義」で動き出してこそ、焦点が明確化するようになるのです。

4. 「ふりかえり」と段取り

ともかく、実践しないことには結果はないのですが、この毎日の動きの中から「ふりかえり」で問題点を把握して、大きな方向性に向かっていく事が大切なのです。確かに、自分のペースで仕事を進めて成果を大きくするという事が重要なのですが、自分一人では大きなことは出来ないで、他の方々の助力が必要になるケースが多いのです。この際に、「助力」を依頼できる関係であるか否かによって、大きく分かれます。

幾ら、自分の思う方向で、毎日の課題を描いても、協力者(お客様やパートナー)が支持してくれるものでなければ、返ってロスを産む結果になってしまいます。こんな状況に陥らないように協力者への「報連相」の時間を設定して、相互にうまく解決できるように進める姿勢が重要なのです。一方的な「我がまま」は、何度も、成功するとは限らないのです。「我がまま」だと、相手が気づいて引いてしまう可能性もあるので気をつける必要があります。

毎日、このような協力者への気配りも含めた「ふりかえり」で問題点を発見していく必要があります。他人に依頼する場合、「段取り」が必要です。相手に分るように依頼しないと動けないのです。幾ら、丸投げと言っても、粗方の段取りを組んで手渡さないとうまく進まないのです。「段取り力」と言いますが、「段取り」は「ふりかえり」から生まれるのです。毎日、「ふりかえる」という習慣をつけて欲しいのです。特に、他人から見た「ふりかえり」は非常に重要です。同僚や協力者、あるいは、お客様も含めて「ダメ出し」に協力して頂ける関係構築力が重要になります。まずは、好かれるように自分から「声かけ」をする習慣づくりが大切と言えます。

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