

チームで取り組み

「ビジネス整理術」

〈2〉

仕事の渋滞を解消するポイント

いつも忙しそうにしている人がよく口にするセリフがあります。「いやあ、バタバタしてて〇〇できない(していな)」。誰もが一度はこの言葉を使ったり、聞いたりしたことがあると思います。実は、一所懸命に仕事をこなしているようで空回りしてしまう原因はここにあるのです。

「渋滞原因」に応じた対策を打つ

私がお客様やセミナーの

人材育成社
取締役 コンサルタント

芳垣 玲子

一度、終業時にその日に

行った業務を全部書き出してみて下さい。予定通りだったという人はよいのですが、「いざ書き出してみると、思っているほど仕事をしていない、突発的に割り込んで来る仕事に振り回されている」という人は、

仕事を進め方を見直す必要があります。

突発的な仕事のせいで、本来取りかかるとべき仕事の後回しになってしまうことを「仕事の渋滞」と言います。仕事の渋滞は、道路の渋滞と同じように一時に仕事

が集中することによって

起ります。

道路が渋滞すると、ドライバ

ーは先を急ぐ気持ちになり、つい前を走る車と距離

をつめてしまいます。車間距離が

つまっていくと、横から車が

割り込んでくると、急ブレーキを踏むこと

になります。それに

初予定していた仕事、次々と後ろにずれてしまいま

す。これが仕事の渋滞です。

また、割り込み仕事以外に渋滞を生む原因としては「仕事に取りかかる前に段取りを立てていない、事前に把握しておくべき情報が

入ってきていない」などがあります。

たとえば、1時間で終わると思っていた仕事を実際

にやってみると、2時間以上かかってしまった。昨年と同じ資料を作ることになったので

したら、ミスや不備があっ

て手元に戻りが生じてしまったといった事態です。

このように、職場では常に仕事の渋滞が起きていま

す。道路の渋滞ならば、少しはあきらめがつくかもしれませんが、仕事の渋滞は何とかなければお客様や職場のメンバーに迷惑をかけること

になります。

とは言っても、残念ながら道路の渋滞と同様、仕事の渋滞をゼロにすることはできません。ただし渋滞を緩和し、仕事がスムーズに進むようにすることはでき

ます。そのためには、まず渋滞原因を突き止めて、それに

応じた対策を打つことが必要です。

「決断力」

向上の秘訣

2

目的思考を常に持つ

ビジネスリーダーは会社から与えられた目標を達成しなければなりません。そのためには日々の課題に対して正しい決断と行動が求められる。今回の実践ポイントは「目的思考を常に持つ」

である。リーダーは明確な目的をチーム全員にわかりやすく伝えることができない

ならばならない。これがリーダーとして最も重要な仕事であり、決断力を発揮す

小森 コンサルティングオフィス 代表

小森 康充

るポイントとなる。

チームの目標がメンバーに明確に伝わらなければ、軸がブレて正しい決断ができなくなる。では、効果的

な目標はどのように立案すればよいのであろうか？

「具測達」

「で目的思考を深化」

「測定可能」「達成可能」

な目標はどのように立案すればよいのであろうか？

「測定可能」「達成可能」

「一貫性」の頭文字をとったものである。

まず目標は「具体的」に数字、期限、固有名詞を入れること。理由はビジネスの結果は具体的に

出るからである。「測定可能」は目標の途中経過をチームで確認すること。もし進行状況

が思わしくなければ、新たな改善策をチームで話し合い実施することもできる。

「達成可能」はチャレンジングかつ達成可能な目標を立案すること。チーム目標は会社目標を上回るチャ

レンジングなものではない。「一貫性」は前

掲載で説明した会社方針と一貫性のある価値観と行動の軸を持つことである。

この「具測達」を原則にすると目的思考をより深めることができ、ビジネスの成果に結びつのである。

P & G リクルーター時代のエピソードを紹介しよう。

一般的な答えをした。

すると常務は、「それはわかっています。私のポイントは今まで3人の部長が面接したその評価を踏まえ、この学生のコミュニケーション力

は十分なのでリーダーシップを見てほしいとか、是非入社してほしい

学生だが、第一志望が他企業なのでP & Gの魅力を語って相手を説得してほしい

とかの目的を聞いているのです」。

私はなるほどと思い、「田中君は非常に優秀ですので

内定は出してほしいのですが、残念ながら他企業が第一志望です。よってP & G

が第一志望になるように説得してほしいのです」と私

は答えた。常務は、「わかりました。では田中君を説得するのに私は何の話をすればよいのですか？」と続け、私はまた答えに詰まった。

常務はさらに、「田中君の希望する企業ニーズからP & Gのグローバル戦略の話やすればいいの、P & Gのトレーニングの卓越さの話やすればいいの、何の話に田中君は興味を持つかを聞いているのです」。

これが「目的思考」を持ったコミュニケーションである。会議、企画書作成、課題解決等すべての仕事において、「目的は何か？」

——この質問を深く自問自答することが重要である。