

チームで取り組む

「ビジネス整理術」

〈6〉

ルールを決めたら「目に触れる」工夫をする
突発的な割り込み仕事に
対しては、社内の部署間で
ルールを決めておくなどの
先手を打っておくことが有
効ですが、一度決めたルー
ルを継続的に機能させるに
は、見える化、すなわち「い
つでも、誰にでも目に触れ
る状態」にしておくことが
必要です。目に触れるよう
にしておかないと、異動や
退職等で人が入れ替わった

り、時間が経過したりする
うちに、せっかくなかったル
ールもいつの間にか忘れ去
られてしまいます。
ルールを継続的に機能さ

決めたルールを「見える化」する

せるには、いつでも誰でも
見られる状態にして、忘れ
去られないようにしておく
ことです。コンサルティン
グや研修でこの話をする
と、「職場で決めたルール

人材育成社
取締役 コンサルタント

芳垣 玲子

は、コンピューターやスマ
ホでいつでも確認できる状
態にしてあります」と言う
人がいます。しかし、見える
化においては、デジタルよ
りもアナログの方がはるか
に優秀です。なぜなら、デ
ジタルツールは必要な情報
を得るためには能動的にア

見える化に必要なのは、
常に目に触れ、忘れさせな

いようにするための仕掛け
です。私がお勧めするのは
模造紙です。小学校のとき
自由研究の発表などで使っ
た、あの大きな白い紙です。
模造紙は、サイズが790
×1090^{mm}もあるの
で、大きな字を書くことが
できます。近くまで行かな

くても目に入り、すぐに確
認できるので、掲示物には
とても有効です。

したときには「模造紙を使
う意味がよくわかった。大
きな紙面を前にすると大勢
でアイデアをどんどん出す
ことができるし、壁に貼る
ことでルールに存在感を持
たせることができる」とす
っかりお気に入りの様子で
した。もちろん、オフィス
によっては模造紙を貼るス
ペースがないところもある
でしょう。そういう場合は
A3用紙で代用するか、A
4用紙に記入したものを、
いつでも、誰でも見ること
ができる場所に保管するな
ど工夫をしてみてください。

さて、6回にわたってお
伝えしてきたビジネス整理
術ですが、まずは職場で
できることから実行してみ

て下さい。ビジネス整理術
は、いきなり100%の成
果が得られるわけではあり
ません。ですから、一度取
り組んだら最低でも3カ月
は続けてみてください。その
うち10%、20%と体に筋肉
が徐々についてくるように
確実に成果が現れてきま
す。半年を過ぎる頃には、
突発的な割り込み仕事に振
り回されることが激減し、
業務がスムーズに流れ、効
率が良くなったことを実感
できるでしょう。さらに全
社で取り組めば、間違いな
くあなたの会社は筋肉質に
変わっていきます。それが
ビジネス整理の醍醐味で
す。ぜひ味わってみて下さ
い。

(おわり)

「決断力」

向上の秘訣

6

決断したことは必ず最後
までやり遂げる

ビジネスリーダーは決断
したことを確実に実行し結
果を出さなければならな
い。今回のポイントは「決
断したことは必ず最後まで
やり遂げる」とある。

正しい決断を下しても実
行しなければ意味がない。
「何が何でもやってみせる」
というリーダーの強い決意
と行動が、メンバーの心に
火をつけ、チームの目標達

明確なビジョンを決め、実行する

成に結びつくのである。
では、具体的にメンバー
の心に火がつくというの
は、どのような状態をいう
のであろうか？「決意の五

つのレベルを紹介しよう。
最も低い決意のレベルは

①「したくない」である。
これは目標と成果の両方に
興味が無い状態である。例
えば家庭問題で悩んでい

小森
代表

小森 康充

をする「は目標達成に対し
懸命に努力する状態であ
り、⑤「必ず最後までやり
遂げる」は目標達成の結果
そのものに決意している最
高レベルの状態である。メ
ンバーの心に火がつくとい
うのは、この最高レベルの
ことである。

ではメンバーをこの「最
高の決意のレベル」に導く
ためにリーダーは何をすれ
ばよいのであろうか？
まず最初にチームのビジ
ョンを決定し、メンバーに
わかりやすく伝えることで
ある。そのビジョンがメン
バーの行動の軸になり、も

し失敗しても、そこから何
かを学び、あきらめず最後
までやり遂げる原動力にな
るのである。
古巣のP&Gのエビニー
ドを紹介しよう。P&Gの
日本市場の売上が低迷して
いた31年前、任命された日
本担当の新社長は早速、各

部門の責任者を集め、「日
本のビジネスはなぜうまく
いかないのか？」と質問し
た。そこで営業本部長は「宣
伝本部のテレビCMが悪い
のです」と言い、宣伝本
部長は「売上が悪いのは営業
の責任です」と続け、各部
門の責任者は各々他部門の
批判をしたのである。
新社長は全員の発言を聞
いた後、次のように話した。
「皆さんの意見はわかりま
した。では今から私のビジ
ョンを伝えます。それは
『日本のお客様を笑顔にす
ること』です。笑顔でお洗
濯を楽しんでもらうには当
社製品に何が足りないのか
？営業本部はお客様が笑顔
になる店頭企画を実施す

(おわり)