

MMQCとは「もっと儲かる業務改善」で「業務改善は、人づくり、品質づくり」を実践する着実・前向き・具体的な活動です。

Σ(タラ・レバ)→層別仕訳→弱点→対策の好循環

右掲は、ネットのデジタル大辞泉にあった「タラ・レバ」の解説です。ゴルフをする方は「タラ・レバは魚の話」と言って、失敗した言い訳する方を戒めた経験をもっておられると思います。確かに、ゴルフは「あがってなんぼ」という世界なので、途中で失敗を取り繕っても無意味なのですが、ラウンドの後、反省する方法として、この「タラ・レバ」が意味を持つのです。つまり、失敗には、いろんな要素が絡んでいるのですが、その中でも重要な要素を見つけ出して反省課題にする事が上達への道筋なのです。

この実践法にスコアカードにスコアを書き込みますが、OBやパットの数を同時に記録する方法があります。この記録が反省の時にデータとなって役立つのです。また、この記録を参考にして、頭の中でラウンドを振り返ることも可能です。そこから、グリーン周りの寄せに課題が見えるなら、寄せる方法を多様化する事になり、ウェッジで上げるばかりでなく、8番アイアンなどでランニングで転がす事も見えて来るのです。ランニングとパターは距離感が似ているので練習が共通するところがあるのです。

この事はビジネスでも応用できます。1件毎の結果について「タラ・レバ」は言い訳に過ぎないですが、このタラ・レバを集めると貴重なデータになるのです。例えば、人別要因別に仕分ければ、その人の弱点が浮き彫りになり、OJTで再教育が見えて来ますし、商品別要因別に仕分ければ、自社商品の弱みが浮かんでくるので、仕入先との対策や在庫する事で即納体制をつくり、さらに、仕入量を調整して原価を下げることも出てきます。つまり、Σ(タラ・レバ)→層別仕訳→原因→対策という流れになり、プラスの効果が浮かんでくるのです。

タラ・レバ

[連語]《「もし...していたら(したら)、もし...していれば(すれば)」の意》事実とは無関係な仮定の話。また、事実とは異なることを仮定してする後悔。してもしかなかった話という意味で使われることが多い。

デジタル大辞泉

「見積」と「気配」を管理する

しかしながら、多くの場合、「苦手」な事で失敗している事実が隠れています。この「苦手」は厄介な意識なのです。長年の間に「刷り込まれた苦手」になっているケースが多いのです。この「刷り込まれた」という状況から脱出するには非常に大きなエネルギーが必要になります。例えば、ゴルフでティーショットでOBが多いならば、使うクラブを変えることとなります。何もドライバーばかりでなく、スプーンやバフィー、最近ではユーティティ・クラブなどもあり、狙った方向へ打ちやすいクラブを選ぶことも対策の一つとなります。また、パットのラインが読みにくいなら、アプローチをランニングで行えば、距離感と同時に止まり際のラインも見えてくるのです。この「止まり際」が見えることでパットに役立つのです。「苦手」というのも別の方法で克服すると不思議なのですが、「苦手」と思っていたことが薄れて行くのです。この変化が成長なのです。

PDCAサイクルを回すと言いますが、C:チェックの方法が重要なのです。営業指導法に「業績」=「売上」+「受注残」+「PP」+「SP」がありますが、PP:Prospect(見積)、SP:Suspect(気配)の2要素が重要だという事なのです。多くの場合、「売上」と「受注残」に目が行くのですが、これらは「結果」で変える事ができないのです。変えられるのは「PP」と「SP」なのです。見積中ならば、状況に応じて値下げしたり、仕入先を変更するなどの対応がとれ、さらに、気配ならば、早期に手当してライバルより先んじることでアドバンテージをもつ事が可能になるのです。

つまり、営業案件はPPとSPを管理するのがマネージャーの仕事なのです。部下がもつ案件をコントロールする事が現場のマネジメントなのです。案件を気配の段階で把握すると部下が「苦手」な事であっても「得意」とする先輩たちがサポートできるのです。今は、グループウェアの時代なので、気配の状況をマネージャーが管理するのも容易なので有効に活用したいです。

ワンポイント・アドバイス

私はお客様に「5勝4敗ならば、プロ野球では優勝争い」と言っていますが、プロの世界は1つ勝ち越すと優勝争いをしていまずし、1つ負け越すと悲惨な最下位の脅威が待っているのです。余談ですが「8勝7敗」は名聞脇で親方になれるので「1つ勝ち越す」事が重要なのです。ほんまに「ちょっとの差」の積み重ねが人生を分けるのです。「些事優先」と言いますが、簡単な事で余裕が大切です。

