

今月は「ゴール」という事を書きました。この記事も「ゴール」がハッキリしているとスムーズにかけるのです。「腑に落ちる」とも表現しますが、意識が明確に集中できれば、自分の能力が最大限に発揮されるのです。心掛けたいです。 栩野

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

## 「ゴール」を意識する

右掲は、今月もFacebook(FB)に投稿されていた記事です。「仕事ができない人の特徴」というタイトルですが、一つ一つ自分にあてはめてみると、結構、気づきの素になります。私は、2つ目の「ゴールを意識しない」という点に着目しました。以前にも、船井先生に教えて頂いた「1:1.6:1.6<sup>2</sup>の法則」をご紹介しますが、

- ・ただ、やらされている作業の能率を1とすると
- ・理解して行なう作業の能率は1.6倍に跳ね上がり
- ・自分で考えて行なうと更に1.6<sup>2</sup>=2.56倍に跳ね上がる

というモノです。

この法則で気づくのは、ただなんとなく歩いている速度と忘れ物に気づいて取りに帰る速度の違いです。目的がはっきりしていますから、非常にスピードアップしています。普通、時速4キロ位でゆっくり歩いているなら、1.6倍ですから6.4キロの速さです。確かに、これくらいの速さになっているように思います。

これは、歩くというケースですが、仕事でも同じだと思います。朝、さあ、これから何をしようかと考えているようでは、一日の仕事が素晴らしいものになる訳がありません。いい加減な人は、配達の仕事だという感じで物が用意できるのを待っている状態というケースもあります。営業という仕事ではないと思います。これでは、

## 毎朝、課題を明確に書き出しているか？

配達を赤帽やアルバイトやパートの方をお願いする方がコスト的にも助かるのです。さらに、この配達でも、ルートを考えて行動しない人は、移動のロスを作ります。よく言われるのは、マンションのような高層ビルは高い所から降りてくる、地域の場合、遠いところから帰ってくるという基本原則がありますが、たまに、逆にする人がおられるのです。この人たちの言い分は「お客様優先」という大義名分なのですが、結果的には、バラバラと上ってくるお客様の注文に応じているだけなのです。これでは、効率が上がる訳がありません。

やはり、自分のやりたい事を優先するという事が重要なのです。私は、毎朝、「これだけはやる！」という課題をリストアップしています。しかも、仕上げるイメージを想定していますので、仕事がスムーズに展開しています。ところが、たまに仕上げのイメージができない時もあります。この時は、仕事に集中できずに、しかも、仕事も中途半端な状態なのです。多くは、やり直すという2度手間になってしまいます。

どんな仕事をしていても「ゴール」が鮮明か否かで大きく成果が違います。仕事のできる方はゴールまでのシナリオを持っておられて、着実に進められるので成果が安定して出せるのです。また、「ゴール」がハッキリしているので、現実との「ギャップ」も明確なので「対応策」もスムーズに立てられるのです。ところが、そうでない人は「見切り」もできずに「案件」にしがみついている状況なのです。「ゴール」と「シナリオ」をしっかり持って、「成果」を最大にする努力をしたいと思っています。

### 仕事ができない人の特徴

- 【し】 時間を守らない
- 【こ】 ゴールを意識しない
- 【と】 得意な分野がない
- 【が】 我慢できない
- 【で】 できないことを認めない
- 【き】 気配りができない
- 【な】 なかなか動かない
- 【い】 「忙しい(いつか)」が口癖
- 【ひ】 他人事のように考える
- 【と】 ドロップアウトする

by内定の常談

\*シェア自由



### ワンポイント・アドバイス

#### 「1:1.6:1.6<sup>2</sup>の法則」

この法則は、人を観察する尺度として有効なものです。1.6<sup>2</sup>の人達は、非常に楽しく仕事されています。余裕すら見えるものです。ところが、1の人は、常に忙しく、しかし、誰も感謝も労いもないので、苦痛なだけという事なのです。

