

今日から、仕事のパフォーマンスをアップする

9/23/2014

TAC中小企業診断士講座 三好 隆宏

シゴトに求められる力とは？

- ・実行力(実行し達成する力)
- ・分析力(情報を理解し意味を見出す力)
- ・論理的思考力(考えを組み立てる力)
- ・課題抽出力(あるべき姿を構想する力)
- ・企画力(発想し取りまとめる力)
- ・提案力(状況を理解し伝える力)

なぜ、実行力が最優先なのか？

⇒ 実行しなければ効果が得られないから



自分でトレーニングして、自分で磨きをかける。

実行力

□『何を、いつ、どこで、やるか』、できるだけ具体的にスケジュールに組み込む。

⇒実際に作業している場面がイメージできるか？

☆「やると、どうなるか？」「やれるか？」も合わせて考える。

早速やってみよう！ 実際には何かひとつ選び、スケジュールに組み込んでみよう。

□重要だけれども、緊急性が感じられないことには、チャンドラー方式＋引継ぎで
チャンドラー方式 …… 偉大な作家になったつもりで。

① 一定時間、決めたこと以外はいっさいやらないこと(たとえば15分間)

② 成果にはこだわらないこと(何も進まなくてもかまわない)

☆邪魔が入らない時間帯、場所を選ぶ。

引継ぎ (次の自分に引き継ぐ)＝仕掛中にしておく。

☆次は何から着手するのかははっきりさせて終了する(「ココからやる」を記録しておく)

早速やってみよう！ 実際に今日、明日中に一度やってみよう。

分析力

□こたえよりも問いが大事

☆分析の前提は、情報収集。そのためには『着眼点』が必要となる。

そして着眼点は問いによって決まる。

例)なぜ、ミスしたのか？

例)なぜ、同じようなミスを繰り返すのか？

例)ミスをしなくなったら、何がどうなるだろうか？

例)繰り返しているミスをしなくなったら、何がどうなるだろうか？

☆こたえに価値があるなら、それを実現する方法を検討する。

早速やってみよう！

問いを設定するトレーニング

☆どんなことでよいので20個問いを浮かべて記録する。

□着眼点を変える 自己分析(評価)を変える

例)自己評価をすると、0から10のうちどれ？

論理的思考力

□うのみにしない

☆疑ってかかるのは、信頼していないということではなく、信頼するために必要な作業と考えよう。

例)昨日仕事が忙しかったので、今日予定していたセミナーに行くのをやめた。

例)実は次の日セミナーに行きたくなかったので、昨日仕事を忙しくした(忙しいことが理由になるようにした)。

□一般化している表現に注意を払う

★帰納法というのは、かなり怪しい使われ方をしていることを理解しておく。

例)アイツは本当にだらしないヤツなのか？

- ・ミーティングにまた遅刻した。
- ・メールの返事も遅い。
- ・そもそも初出勤のときに遅刻したらしい。

早速やってみよう！

「条件つき表現」に置き換えるトレーニング

☆一般化しすぎの表現に出会ったら、
あるいは自分がそのような考えを浮かべたら、
条件つき表現に置き換えてみる。

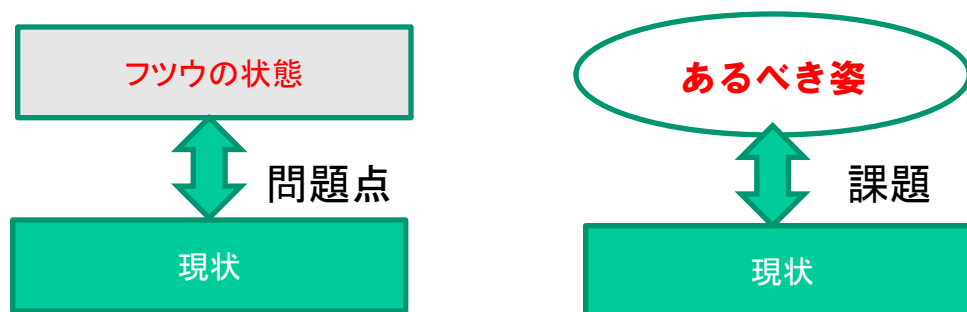
例)アイツはルーズなヤツだ。⇒アイツは職場のことでは、時間に遅れることがある。

☆ツツコミの入れ方としては、「いつもなの？(例外なし?)」「すべての場合なの？」

課題抽出力

□課題は問題ではない。

☆比較対象(基準とする状態)との差を考える。



□まず、あるべき姿(望ましい状態)を描くことが大事

☆「どうだったらいいのか?」「どのような状態が理想的か?」と常に問う。

例)「世の中で活躍している人」って、どんな人なの?

早速やってみよう! 自分の理想的な1日とは?

企画力

□制約を加えて考える

☆「まったく制約がない」状況よりも、なんらかの制約があったほうが考えは出やすい。

早速やってみよう！ 「どんなもの？」と問い、それに一行で答える。

例)「あなたの仕事ってどういうもの？」

何か本を読んだら「この本は、どんな本？」

何か映画を観たら「この映画って、どんな映画？」

□引き算してみる

☆余分な機能ではなく、重要な機能を取り除いてみる。

早速やってみよう！ 身の回りにあるものの企画を考える。
☆身の回りの製品・サービスで重要と思われる機能を取り払ったらどうなるか考える。

例)携帯から電話をかける機能をとる。受信専用の電話

☆そのようなものができたら、どういうメリットがあるか？
誰が喜んで使うか？

提案力

□「誰のための提案なのか？」考える。

☆提案は説得ではないし、ゴリ押しでも、だますわけでもない。

□場数を踏む(6つの力をすべて使う機会)

☆自分相手に提案する。

例)何か実行する場合は、提案スタイルにする。

「それを行うと、何がどうなるか？」

早速やってみよう！ 自分相手に提案してみる(少なくとも2つ！)。

☆今回のセミナーもひとつの提案です。

「やってみなければわからない」