

時間を有効に活かすための12ヶ条

「時は金なり」ではなく「時のみが金なり」が現代である。

時間を活かせる企業であるか否かが盛衰の分かれ目となる。

社員は、金儲けではなく時間儲けに徹して欲しい。

1. 仕事のやり方を工夫し続ける。自分自身を変えることが時間儲けのかなめ

- ▶ この12ヶ条で理解が難しいことは多分一つもない筈だ。だが「分る」と「出来る」とは別の事だ。「出来る」ようになるには「分る」ことが欠かせないが、「分った」だけでは出来はしない。
- ▶ 時間儲けの能力は、運動能力と同じで、鍛錬によって自分の行動パターンを変革してようやく身に付く。
- ▶ 「分った」ように思うのは簡単だが、本当に「分る」ためには「分り続けていく」ことが必要だ。自分を外から見る／人の意見を聞く／本を読む。こうして、自分の行動を見直す習慣を付ける。
- ▶ 新しいやり方が従来よりも効果的なら、古いやり方は思い切りよく迷わずに捨て去ることだ。

2. 自己の本務に時間を集中せよ

- ▶ 自分の勤務時間の3割を部下でも出来る仕事に使い、4割は新入社員にすら出来る事に費やしている。それが世の中一般の「上司」の実態ではないか。
- ▶ どんなに忙しく働いていても、部下のなすべき仕事をしている上司は、実はなまけているのだ。
- ▶ 新入社員に出来ることは入社日の翌日からでも分担させ、その分で浮いた上司の時間を上司にしか出来ないことに使う。そうすれば新人1名が上司1名に匹敵する貢献をもたらす。
- ▶ 本務が簡単な職務でもプロにはなれる。同僚の5割増しの仕事をこなせればその道のプロと言える。それには、基本動作を鍛え、達成成果を厳しく問うことだ。この姿勢を、上司が当人に、そして、何よりも当人が自分自身にはたすことが肝心だ。

3. やる気がない/理解力がない/……力の無い相手には時間を使わない

- ▶ 一を聞いて十を知る人と十を聞いても一しか分らない人とは、分らせる時間の効率が百倍も違う。百倍の格差は稀だが、一を聞いて三を知る人と三回話してやっと分る人程度の違いはざらだから、十倍 ($3 \div \frac{1}{3} = 9 \div 10$) も違うのは通常なのだ。言っても分らない人間に何度も言うのは時間の無駄だ。
- ▶ 三を知る人が25才で、三回話さねばならない人が45才としよう。知った事が60才まで有効とすれば、時間効率は20倍 ($\frac{3 \times (60 - 25)}{\frac{1}{3} \times (60 - 45)} \div 20$) にもなる。年と共に賢くならない人には、話すだけ無駄だ。
- ▶ 時間効率は相手次第でとんでもなく違ってくる。だから、仕事は有能な相手と進めるに限るのだ。
- ▶ 力の無い相手は時間を問わずに動かす方法を工夫し、力のある相手に十分な時間を振向けることだ。だがそれには、自分も相手から評価されなくてはならない。相手もあなたを選んでいるのだから。

4. PDC(プラン・ドゥ・チェック), PDC……, PDC……

- ▶ 計画を立て実施をチェックしさらに計画を実施していく。要はこの営々とした繰り返しである。
- ▶ 現実と計画とのすり合せを常に意識し、必要な場合はためらわず計画を修正せよ。神様なら別だが、人間が立てた計画には無修正などあり得ない。修正されない計画はそもそも計画ではないのだ。
- ▶ 棚上げにされた計画は、無計画性のシンボルであり、無計画は無成果と同意語である。
- ▶ いつまでに誰の責任で実行するかがあいまいな計画や、チェックされない計画は無計画と同じである。

5. 打つ手は多目的に活かせるように、事柄は同時並行して進めるように工夫する

- ▶ 何かをなそうとするとき、「二兎を追う者は一兎を得ず」などとは考えない。むしろ、出来るだけ多目的に複数目標をねらい、一兎を追うことでおのずから二兎、三兎を得られるように工夫する。

- ▶ 「一步一步進む」など、手ぬるいことは考えない。一つを終えてから二つ目に着手するのではなく、同時に平行して進めるように計画する。それは、当初段階での頭の使い方、工夫次第である。

6. 打つ手には十分な時間と力を注ぎ、打つ手の数は少なくする

- ▶ 80%の力を3つに注ぐより 120%の力を2つに注げ。80%では成果も月並みに終わってしまう。月並みの成果など幾ら得ても結局は役に立たない。120%も力を投入すれば決定的成果を出すことができる。
- ▶ 将来を支えることの出来る成果は、結局のところ、決定的な成果だけなのである。
- ▶ 打った手は必ず成功させる決意で臨み、途中で中途半端にせず最後まで徹底してやり通す。だが、一方、実現性の小さい事にいつまでもこだわってはいけない。この両者は矛盾している。だが、やり通すか撤退するか二者択一を強く意識しつつ、真剣勝負の決断を何度もしていれば、その内自然に、正しい方向を選べる判断力が身に付いてくる。

7. 思いきった目標を立てる

- ▶ 部分改良でも根本革新(イノベーション)でも、必要な時間や資金は殆ど変わらない。だが得られる成果は決定的に違う。だから、細かい改良などより根本的な革新に努力を向けるべきなのだ。
- ▶ 売上を2倍に原価を半分にする方が、1~2割よくするより容易である。1~2割なら、頑張れば達成できると思えて、一生懸命に頑張る方向に進む。だが、頑張っても出来ることなどは知れていて、結局、1~2割も達成出来ずに終る。2倍ともなれば、頑張りではどうにもならないのが最初から明白なので、根本的に行動を見直す方向に進む。大きな成果は根本的改善からしか得られない。

8. 成果 = 打つ手の良さ × (使われた時間 - 無意味な時間)

- ▶ 一生懸命に頑張ることで、自己満足をしていたり、自己を正当化したりしてはいないだろうか？ 成果と結びつかない努力は無意味な努力でしかない。肝心なのはあくまで成果だ。
- ▶ 頑張っても成果が得られないのは、打つ手が悪いか、無意味に費やす時間が多いからだ。だから、さらに頑張ろうと思うより、打つ手と時間の使い方を見直し、行動のスタイルを変えるべきだ。

9. 不必要なことは省き優先順位の考えを徹底して、なすべきことを厳選する

- ▶ 大抵の人は、仕事の大事さではなく、やり易さの順に取りかかるから、大事な仕事は後回しになり、日常的なささいな仕事に時間が費やされていく。
- ▶ 仕事は何でも全部やるという姿勢は捨てて、その仕事は本当に必要なことか否かをまずよく考える。必要でないことは省く省事の姿勢で臨む。
- ▶ 優先順位の高い仕事から取り組み、「優先度の低い仕事はやらない」という姿勢を貫く。

10. 仕事は、1に正確、2に迅速、3、4が無くて、5に正確

- ▶ 即刻に対応すれば時間の効率は何倍にも上がる。結局しなければならぬ仕事を後まで放置すれば、余分な時間がかかり成果はずっと少なくなる。仕事下手な人はぐずぐずした人である。
- ▶ 常に先手を取って、イニシアティブを自分の手に握れ。後手にまわると、イニシアティブが自分の手から離れ、何倍もの時間がかかるようになるばかりか、成功率も下がってしまう。
- ▶ 正確で迅速な仕事振りこそ時間効率を上げる第1の条件である。

11. 動く前に徹底して考え、決意したら神速をもって動く

- ▶ がむしゃらに頑張るだけで大をなした人はいない。成功の要は工夫と創意である。
- ▶ 準備段階にはたっぷり時間をかけて打つ手に隙をなくせ。隙のある仕事は結局の所、時間の無駄。
- ▶ 優柔不断で決断力を欠いた人に透徹した思考は出来ない。一方、簡単に結論を下す人は、決断力があるのではなく、物事を深く考えようとしない、単に軽薄な人という場合も少なくない。
- ▶ 「下手な考え休むに似たり」と言うが、心掛けと訓練次第で次第に上手に考えられるようになる。
- ▶ 自分の頭で深くしっかり考える。その繰返しから、瞬時に正しい判断を下せる力がついてくるのだ。

12. いきなり核心を突き、急所を攻める

- ▶ 事柄の要をよく考えた上、回り道をたどらずいきなり急所を突く。突くからには全力で突け。