

「タイミングマネジメント®」

Win-Win講座

第3回

捨てるタイミング、断るタイミング

タイミングマネジメント®/Timing Management®は坂本敦子が創作した言葉で、有限会社プライム・タイムの登録商標です。



坂本 敦子



捨てる、断るは 前向きな行為

人生やビジネスで難しいと感じるのは、捨てるタイミングと断るタイミング。この2つのタイミングを逸してしまい、自分の心や行動に重い荷物を抱えることになってしまうという経験はありませんか。

例えば、会社の中で最近使用していないファイルや書類がスペースを占有していませんか。不採算事業でありながら抜本的な対策をせずに放置されているケースはありませんか。年末の大掃除や来期の予算を立てるときは1つの捨てるタイミングですが、その機を逸してしまうとどのような結果になるでしょうか。

また、断るタイミングを逸し、引き受けてしまったことが、精神的なストレスになったり、現在自分がやるべき行動のスピードや生産性に悪影響を及ぼしていることはありませんか。

捨てる、断るということは一見マイナスのように聞こえますが、これらは実はとても前向きな行為なのです。「新しい何かを得るために、また、本当に必要なこと、大切なこと、やるべきことに集中するために、捨

てる、やらない、断る。また、相手のことを慮って断る」という発想です。



今とこれからに 焦点を当てる

時代のキーワードは「選択と集中」。人生、ビジネスともに、時間は大切な資源であり、ヒト、モノ、カネ、情報を時間軸の中で最大限に生かしていくことが重要です。過去の思い出も大切ですが、それにふり回されていませんか。「生きている今とこれから」に焦点を当てて考えることで、捨てるタイミングをつかむことができるのです。焦点とは、自分がこれからどうしたい、どうなりたいかというビジョンそのものです。モノだけでなく、今までやってきた「行動」を思い切って捨てるということも前進していくために大切な決断かもしれません。

IT分野で変化のスピードが「Dog Year」(犬の成長は人間の7倍)という言葉で表現されるように、世の中の変化の潮流は年々速くなっています。過去に貯めたもの、培ってきたものに「こだわり」を持ち続けることも大切ですが、こだわりすぎてスピードが落ちてしまい、うまくいかなくなっている例も少なくありませ

ん。こだわりがお客様のニーズにマッチングせず、自己満足の世界に陥ってはいないかを、常にふり返ることが大切です。



優れたリーダーは 捨てる達人

経営においては「こだわりだけでなく、捨てる勇気とそのタイミング」が大切です。経営資源が有限である以上、経営資源の配分、事業の選択は必然です。経営者は、こうなりたいたいという価値観・ビジョンを明確にした上で、現状を客観的に観察し、将来起こりうる状況を予測し、今、何が必要で、必要でないのかを判断することが求められます。優れた経営者は、その判断の結果、適切なタイミングで「やめる」「捨てる」という行動をとっています。「得ること」と「捨てること」は、「息を吐いて吸う」呼吸のように生存のための法則なのかもしれません。

46歳で経営トップとなり、大改革によってゼネラル・エレクトリック社(GE)を世界最強に押し上げた実績のあるジャック・ウェルチ氏(元会長)の「勝てるゲームでプレイせよ!」という言葉には、意義深いものがあります。氏の「No.1、No.2戦略」は世界市場で1番か2番になれない事業は撤退する、もしくは買収等によって1番か2番の事業にスケールアップする、という決断です。捨てるタイミングをつかむ

タイミングマネジメント®とは?

価値観とビジョンを機軸に、一つのアクションが最大限の効果を発揮する最良の「機」をつかんで、最適な行動をすること。つまり、「今やらずしていつやる」という対処すべき好機・勝機をつかんで動くこと。

プロといえる事例でしょう。「勝つために捨てる」という発想。捨てるタイミングを逸してしまうと他に勝てるものを含めてすべて失ってしまうのではないのでしょうか。

最近では、デジタルカメラの競争が激化する中で、伝統あるカメラメーカーが新事業に集中するためにカメラ、フィルムなどの事業から撤退した例もあります。まさにタイミング（機）の見極めが経営の成否を左右するといえるでしょう。

「捨てる」ということは新陳代謝を図ること。新しいものを吸収して新たな価値や品質を創造するためには、まず、使い終わった古いもの（老廃物）を体内にとどめておかないということが大切。タイミングよく捨てることが人や企業の代謝率をアップさせ、元気に生きていくポイントです。

皆さんの部署では、「捨てるモノ・業務やそのタイミング」について真剣に話し合ったことはありますか？

相手と自分のために 早目に断る

取引先からの無理な要求、強引な飲み会の誘いなどは断り方が難しいと悩む人が多いのではないのでしょうか。断り方も大切ですが、断るタイミングを逸してしまうと断れなくなったり、相手との関係が悪くなることもあるかもしれません。相手に嫌な思いをさせずに断るにはどうすればよいのでしょうか？ 断る場合は「できるだけ早いタイミング」がポイントです。断るといって結論がでていないのに、どう返事をするか迷っていたり、すぐに断ったら悪いと思ってグズグズしている間に事態はよくない方向に向かっていきます。2～3日返事をしないでいると、OKしてくれるのではないかという期待感を持たせてしまうこともありますし、断るタイミングが遅くなると、

タイミングの小窓

一 納豆パワーを生かすタイミング！ 一

日本人の死亡原因の上位を占める脳梗塞や心筋梗塞はドロドロ血液や血栓が大きな要因。納豆は長寿食として知られていますが、ネバネバに含まれるナットウキナーゼが血液をサラサラにし、血栓も溶かし、認知症をも防止する効果があるそうです。納豆といえは朝食の定番メニューですが、血栓は明け方にできやすいので、納豆パワーを上手に生かすなら夜食食べるとよいとのこと。また、納豆は精神を安定させて前向きにさせる良質なたんぱく質のかたまりなので、まさに元気に長生きする魔法のクヌリですね。

「だったら早く言ってくれば…」と思われるかもしれません。

相手にも都合があるので、今断らなかつたら相手にどのような影響があるのかを予測することが大切です。

その場で判断できない場合は、「いつまでにお返事をすればよろしいでしょうか」「帰りまして上司と相談したいと思います」「少し考える時間をいただきたいのですが…」と言ってもよいのです。

また、取引先が明らかに無理な納期の短縮を要請してきたケースなどでは、「今から納期の日程調整をするのはちょっと難しいと思いますが…」と最初に一言しておくことが大切です。

クレーム対応等の例で相手が無理な要求をしてきた場合は、「検討させていただきます」という言い方をしてしまうと、無理な要求でも押せば何とかなるのでは…という期待を抱かせてしまうので注意が必要です。

また、採用試験の返事などは相手の人生にも関わることです。こちらの断るタイミングによっては相手が他のチャンスを失ってしまうこともあります。1日、1時間というタイミングが大きな影響を与えることをよく認識した上で、こちらの都合だ

けでなく、相手の状況を観察・予測しながら断るタイミングには十分注意しなければなりません。

適切なタイミングで 「NO」をプラスに変える

こちらが今どんな状況にあるかということは相手にはわかりません。

相手からの依頼、誘い、相談事を受けたい気持ちはあったとしても実際できるかどうかということは別の次元のことです。相手と自分の状況を考えて「No」というタイミングも大切ですし、さらに「なぜか」という説明をきちんとすることで、相手も納得するのではないのでしょうか。自分が今どのような状況かという自己観察の上で、タイミングをつかみ適切な表現方法で断るようにしましょう。

坂本 敦子

人財育成コンサルタント
産業カウンセラー 心理相談員

航空会社、外資系化学会社人事部を経て、1995年に独立。2005年「タイミングマネジメント®研修」を開発し、発表。このほか「リーダースhip」「CS-顧客満足」「キャリアデザイン」「コミュニケーション&マナー」等の講演や研修で幅広く活躍中。

経済産業省 独立行政法人評価委員会 委員。

有限会社プライム・タイム 代表取締役
☎03-3221-5530

prime.sakamoto@nifty.com

http://www.primetime-winwin.com