

一 ナ ミ セ タイミングで行動するかが 人生・ビジネスに活かす！

「どのタイミングで行動するか」が 人生・仕事の損益分岐点

これまで研修で数多くのビジネスパーソンと日常業務や人間関係における成功・失敗体験を語り合ってきました。その中で成否を分ける要因のキーワードとして必ずといっていいほど出てきた言葉が「タイミング」です。同じ行動をとってもタイミングがいいか悪いかによって、ものごとがうまくいったりいかなかったりするということをよく耳にします。情報量や知識、技術、経験、特定のビジネス能力、人柄も成功の大切な要素ですが、よい結果を手に入れるためには「どのような行動をとるか」ということ以上に「どのタイミングで行動するか」が重要である

ことを確信しました。

「タイミング マネジメント」という言葉は私が創作した言葉ですが、有限な時間を最大限に活かし、リスクを減らして成果を向上させるための行動学です。その定義は「価値観とビジョンを機軸として、一つの行動が最大限の効果を発揮するタイミングをつかんで、そのとき最適な方法を選択すること」です。人生・仕事の成功の秘訣を「行動するタイミング」であると考え、「タイミング」にフォーカスして時間を使うという発想です。「どのタイミングで行動するか」を主軸にすることで仕事や業績、さらには人生までもよい方向に流れ始めるのです。

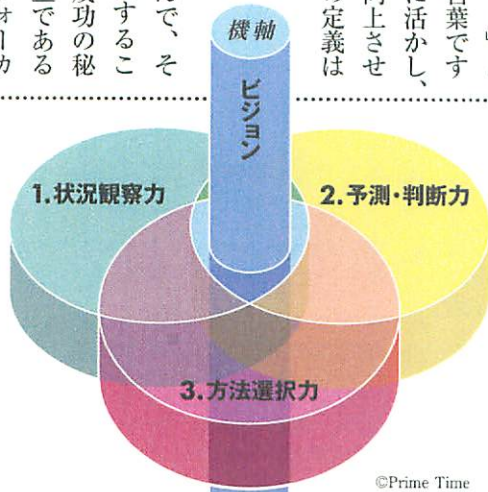


図1 タイミングマネジメント® 構成要素

タイミングマネジメント®の定義
価値観とビジョンを機軸として、一つの行動が最大限の効果を発揮するタイミングをつかんで、そのとき最適な方法を選択すること

©Prime Time

「タイミング」と似たような言葉に「チャンス」がありますが、こちらは「偶然の機会・好機」という意味です。「タイミング」は「好機」の選択、潮時（時機）を選ぶこと」という意味があり、自分の意思、判断が組み込まれたものです。「タイミングを図る」「タイミングをとらえる」「タイミングを合わせる」というように、タイミングは受け身ではなく主体的なものなのです。

タイミングという言葉をも、「タイミングがよかった、悪かった」と過去形で使っていた人、「運命」「ラッキー」「偶然訪れた瞬間」など、今まで受け身の意味で使っていた人は発想を転換してください。

講師



坂本敦子氏
株式会社プライムタイム
代表取締役

さかもと・あつこ
人財育成コンサルタント、産業カウンセラー、心理相談員、経済産業省独立行政法人評価委員会委員、日本航空株式会社、BASF ジャパン株式会社勤務を経て、1995年に独立、起業。その後、人生・ビジネスの最良の「機」をつかむ行動学「タイミング マネジメント」を開発。現在、タイミング マネジメント、「決断力」向上、リーダーシップ力強化、チーム力強化、コーチング、メンタリング、キャリアデザイン、マナー等の講演や研修で幅広く活動中。著書に「タイミングをつかみとる人、はずす人（ベストタイミング）がわかる22の実践場面」（ダイヤモンド社）※中国、韓国、台湾でも翻訳出版。2011年1月下旬に新刊「タイミング仕事術」（日本経済新聞出版社）を発売。
※タイミング マネジメント®、「時機」管理® は株式会社プライムタイムの登録商標です。

タイミングは「主体的につかみとるもの」であり、「ベストタイミング」とは自らつかみとることができ、誰でもつかむことができるものなのです！
タイミングを上手につかむこと

ができる人が持っている共通の要素は、

①「価値観とビジョン」が明確である

②自分・相手・周囲の状況を注意深く見る「状況観察力」がある

③「このタイミングで行動することの効果、行動しないことのリスク」を予測して、このタイミングでいいかどうかを判断する「予測・判断力」があるということです。

タイミングマネジメントを日々のスケジュールリング、周囲の人とのコミュニケーション、意思決定する際に活かしていくことで時間を効果的に活用し、成果を向上させていきましょう。

「タイミング」管理をすると

優先順位に迷わなくなる

ここ数年、ビジネスを取り巻く環境は大きく変わり、企業間の競争も激化しています。一人ひとりが担当する仕事の量も以前より増え、質やスピードも高いレベルが要求されます。「有限な時間を使っ

ていかに効率よくよい結果を出せるか」が期待されています。

最近多くのビジネスパーソンから「一日にやるが増え、優先順位がつけられない」「何から着手したらよいか迷う」「スケジュールリングがうまくいかない」というような話を聞く機会が多くなりました。この状況は組織と個人においてリスクが高い状態といえるでしょう。

数多くの案件を一人で抱え込んでしまい、右往左往しているうちに行動するタイミングを逃し、リスク(損失)を発生させてしまったり、組織にも個人にもいいことはありません。「こんなに忙しく頑張っているのに成果が上がらない、結果が出ない」と嘆いている人がいますが、残念ながら「忙しい」成果が上がる・結果が出る」ではありません。ただがむしやりに頑張る張って数をこなしても、それは生産性の高い仕事とはいえません。数多くのことを早くこなそうと

日々のタイミングをつかむチェックリスト

- 今日はあなたの人生がより充実するために何をするタイミングの日ですか？
- 今日はあなたのビジネスがより充実するために何をするタイミングの日ですか？
- 今日はあなたが大切だと思っている人(家族、友人、職場のメンバー etc.) がイキイキ活動するために何をするタイミングの日ですか？
- 今日はあなたが健康にいるために何をするタイミングの日ですか？
- 今日はあなたのキャリアアップのために何をするタイミングの日ですか？
- 今日はあなたの会社のお客様に喜んでいただけるために何をするタイミングの日ですか？
- 今日はあなたの価値観(自分が大切にしたいこと)を実践するために何をするタイミングの日ですか？
- 今日はあなたの3年後のビジョンを達成するために何をするタイミングの日ですか？

すると、どうしても自分の得意なことからやり、苦手な相手や苦手なことは後回しにしがちです。

しかしそれでは、自分の行動に影響を受ける相手や相手とのタイミングが見えなくなり、自分中心の世界で仕事の順番を組み立てるという時間管理になりがちです。その結果、リスクが発生しやすくなってしまうのです。「時間」管理ではなく「タイミング」管理をする発想を持って、「このタイミングで行動することの効果と行動しないことのリスク」が予測できるよ

うになると、優先順位に迷うこともなくなり、リスクも減っていきます。

相手と自分がWIN・WINになるタイミングをつかむ

タイミングは相手や周囲の状況を観察して、判断するものです。周囲の状況は常に変化していますから、同じ行動をとっても、そのタイミングによって結果は大きく変わります。例えば、指示を出す・報告する・連絡する・確認する・アポイントメントをとる際も自分の行動に影響を受ける相手に

とつてのタイミングを考えないとミスやトラブルなどのリスクが発生しやすくなり、目標達成のスピードに影響が出てきます。

同じタイミングは二度ありません。「タイミングは貯金できないもの」であることをしっかりと意識して相手と自分にとってWIN・WINになるタイミングをつかむことが重要です。

また、タイミングを考えて行動するようになると、やらされている感覚ではなく、自分でハンドリングしている感覚になり、「作業」ではなく、質の高い「志事」になります。仕事のやりがい、達成感とは、指示されたことを受け身で行うのではなく、行動のタイミングを自分で判断・決断したことがいくつあるかで決まるのです。日常のコミュニケーションでもタイミングは重要です。例えば、部下を褒める、叱るタイミングによって部下のモチベーションや生産性に影響が出てきます。部下を

図2 WIN・WINになるベストタイミングをつかむ!



成長させたいという明確なビジョンがなく、タイミングが適切でない場合には、かえって部下の成長を妨げてしまう場合もあるのです。部下にこうなってほしいという明確な育成ビジョンを持って、部下の状況を見ながら、部下にとってのベストタイミングをつかむことが大切です。部下がよい結果を出

したときだけでなく、注意したことを少しでも改善したとき、自信を無くしているときなどは褒めるベストタイミングです。また、部下がミスをして混乱しているタイミングで叱っても部下は冷静に話を聞くことができませんから効果的なタイミングとはいえません。相手の状況をよく観察した上で、相手にとって最も効果的なタイミングで働きかけることで部下の成長が促進されるのです。

また、褒める、叱るだけでなく、交渉やクレーム対応など日々さまざまなコミュニケーションの場面がありますが、タイミングだけでなく、そのときの「方法」を考えることも忘れてはなりません。時間をかけてでも会って話をした方がいいのか、電話やメールがいいかなど、最適な方法を選択することが大切です。

プロフェッショナルは「自らタイミングを創る」
プロフェッショナルとして重要

なことは、「緊急ではないが、重要なこと」に着眼してタイミングよく着手するということです。プロは自ら積極的に着手するタイミングを創っています。

日常のビジネスシーンにおいて多くの人は期限(締め切り)がないこと(緊急ではないが、重要なこと)を後回しにしてしまう傾向があります。「緊急で、重要なこと」は、期限(締め切り)があることが多く、目の前にリスクや問題が顕在化しているため取り組みやすいのですが、「緊急ではないが、重要なこと」は期限(締め切り)がなく、リスクや問題もまだ顕在化していないことが多いため、後回しにしてしまい、リスクが発生してから「あのタイミングでやっておくべきだった……」と後悔することが多いということです。

「緊急ではないが、重要なこと」は何かを常に意識して、「今行動しないとどのようなリスクが発生するか」を冷静に予測し、着手す

るタイミングを見落としたり、見逃したりしないようにすることが、未来のリスクを減らして成果を向上させることにつながるのです。

正念場こそ発展・成長のベストタイミング!

「100年に一度の不況」といわれている現在。経営の資源は「ヒト、モノ、カネ、情報、時間」ですが、大変な状況になると「選択と集中」がキーワードとなり、経営資源の無駄使いがなくなります。未来の時間に焦点を合わせ、選択と集中の決断をタイミングよくすることが成功のカギです。

新規事業を立ち上げる、新製品開発に着手するなど何かを始めるときだけではなく、「やめること」を決める」ときにもタイミングは重要です。「やめる」という決断と実行のタイミングを逃さないようにするために、トレードオフの考え方を基本に、「価値観とビジョン」を明確にし、自分が今達成したいこと、得たいことは何かを

はつきりさせ、状況を客観的に観察し、効果・リスクの予測をして判断することが大切です。

決断とリスクテイクはワンセットです。だからこそ「決断して行動したときに起きるかもしれないリスクを負ってでも達成したいこととは何か?」を考えなければなりません。「何かをやめる、やらない」の引き換えに「得たいことを手に入れる」。「やめる、やらない」という行動のベストタイミングをつかむことも人生・ビジネスを充実させる大切なポイントです。

厳しい経済環境においては、企業も人も「真価」が問われます。今の不況は、「改善点が明確になる」発展のベストタイミング。「自分の強み・オリジナリティーを強化する」成長するベストタイミング」です。

タイミングを考えないで後悔するというリスクを回避し、自ら積極的にタイミングを創って未来に向かって行動していきましょう!

一 ナ ミ セ
タイムングマネジメント®を
人生・ビジネスに活かす!