

## 【数値化で業績をあげよう(1)】 数値化で業績をあげよう



業績をあげるためには、客観的に自身の足りない部分を分析する必要があります。そのためには、感情に影響されない数字での分析が必要です。

上司と部下の間で誤解が生まれてしまう根拠には、「数値化の欠如」があります。数値ではなく感情に訴えかけると失敗を繰り返します。

## 【数値化で業績をあげよう(2)】数値化イメージトレーニング

数値化する思考を身につけるためには、日常的に数値化する事をクセづける必要があります。

### 数値化する思考に切り替えてみよう

例：好きな飲物を勧める会話をイメージして下さい。

**ステップ1** 「この飲み物が好きです。」という言葉の数値的な言葉に変えましょう。

**ステップ2** 更に飲み物がすごいと分かる詳しい数値を入れて飲んでみたいと思う様に勧めてみましょう。

### 数値化する思考に切り替えてみよう

例：好きな飲物を勧める会話をイメージして下さい。

**ステップ1** 「この飲み物が好きです。」という言葉の数値的な言葉に変えましょう。

○ この飲み物を週2回は飲んでいるほど好きです。

※誰が見ても明らかな事実が好きと言う主観を補うデータになっています。

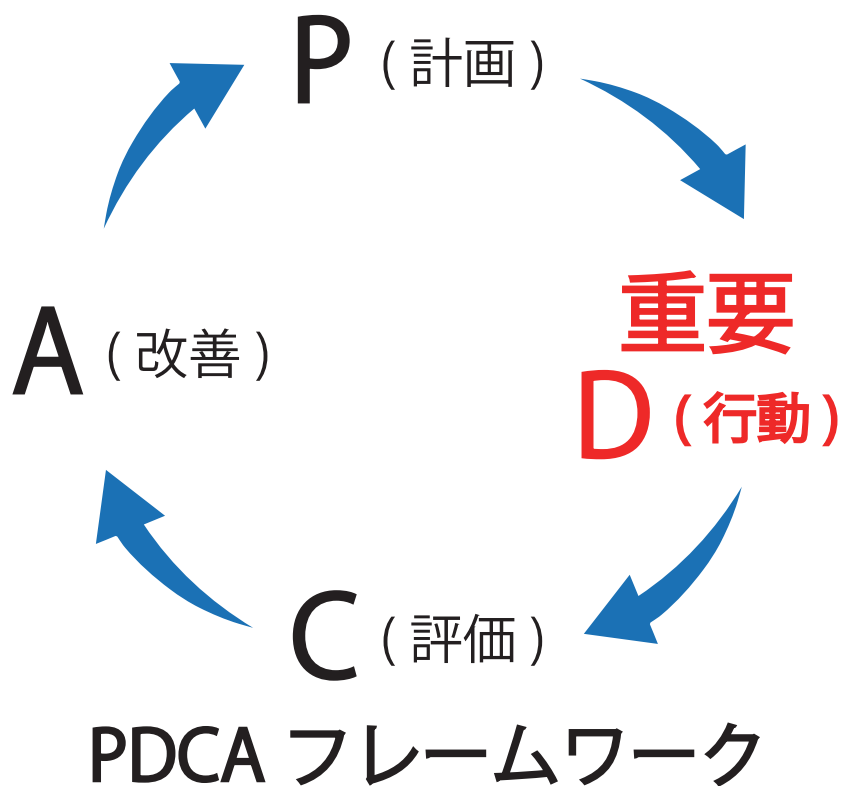
**ステップ2** 更に飲み物がすごいと分かる詳しい数値を入れて飲んでみたいと思う様に勧めてみましょう。

○ 先月発売してすでに月に100万本も売れるほど人気です。

※数値に置き換える事で誰にでもその凄さを伝える事ができる様になります。

## 【行動量を増やそう(1)】 まずは行動量を増やそう

業績を改善するために業務を数値化して行くためには、業務での行動量を増やすことが大切です。



業績を伸ばしていくための方法として PDCA というフレームワークがあります。この PDCA を多く繰り返し自分の業務を改善していくためには、**D(行動)を多く起こす**必要があります。

行動を増やすと失敗も増えます。しかし、**失敗を恐れず、挑戦する事で、データを増やし正確な分析を行う事ができます。**また、より多くの経験を重ねる事で自己成長にも繋がります。

PDCA には「長期間のサイクル」と「短期間サイクル」があります。長期間のサイクルを1週間ごとと1日ごとと区切る事で毎日こなすための短期間のサイクルを知ることができます。

### PDCA を実践してみよう

例： 配達員が一ヶ月の間、誤配1件以下を目指す場合。

- ステップ1** 1日毎のP(計画)を考えましょう。
- ステップ2** そのための1日に何をするかD(行動)を考えましょう。
- ステップ3** 1ヶ月後、目標が未達だった場合P(計画)やD(行動)を考え直しましょう。

### PDCA を実践してみよう

例： 配達員が半年の間、誤配 1 件以下を目指す場合。

**ステップ1** 1 日毎の P(計画) を考えましょう。

○ 1 日の間、誤配 0 件

※半年の目標数値を 1 日ごとに分解して数値を出しましょう。

**ステップ2** そのための 1 日に何をするか D(行動) を考えましょう。

○ 5 点ドットチェック忘れ 3 回以内

※ミスが 4 回だったから惜しかった、75%はできているので良かったという曖昧な振り返りは NG です。

**ステップ3** 目標が未達だった場合の P(計画) や D(行動) を考え直しましょう。

○ 上司に、集計したデータを報告して相談し、来月の数値目標を決める。

※目標達成するためには、行動・データ収集・分析・目標設定をひたすら繰り返し成長していく事が重要です。

## 【確率に逃げるな(1)】 成長を妨げる確率のワナ

自身の業務データを分析するにあたって、注意すべき事は達成の確認に確立を使ってしまう事です。



配達の数が多い日の場合、配達回数に合わせて、その日にミスを起こす確率も増えます。

だからといって目標数値を下げたり配達を減らしてしまうと、目標から逃げる口実を作ってしまう事に繋がります。確率による分析は成長を妨げるものだと考えましょう。

## 【確率に逃げるな(2)】 確率のワナを見抜くトレーニング

確率による成長を止めるワナは、様々な所に潜んでいます。  
確率に逃げず自分に厳しくし、目標と向き合う事が必要です。

### 分析内容から確率のワナを見抜きましょう

例： 5点ドットチェック忘れ3回以内をめざしていた場合。

**ステップ1** 他の人が2倍の配達をしてミス3回、自分は倍の6回まで大丈夫と分析した。

**ステップ2** 今月は配達数が少ないから、ミスする確率が低いので大丈夫と分析した。

**ステップ3** これ以上ミスをすると目標達成できないので、配達量を減らした。



## 【確率に逃げるな(2)】 確率のワナを見抜くトレーニング

### 分析内容から確率のワナを見抜きましょう

例： 5点ドットチェック忘れ3回以内をめざしていた場合。

**ステップ1** 他の人が2倍の配達をしてミス3回、自分は2倍の6回まで大丈夫と分析した。

✗相手の仕事量との割合で安心して目標を下げる事は、成長を妨げます。

※割合で自己を過大評価しないで、設定した目標を目指して地道に業績をあげていきましょう。

**ステップ2** 今月は配達数が少ないから、ミスする確率が低いので大丈夫と分析した。

✗確立で油断する事は、正確な判断ができなくなりミスに繋がります。

※日々の目標達成の積み重ねが重要です。

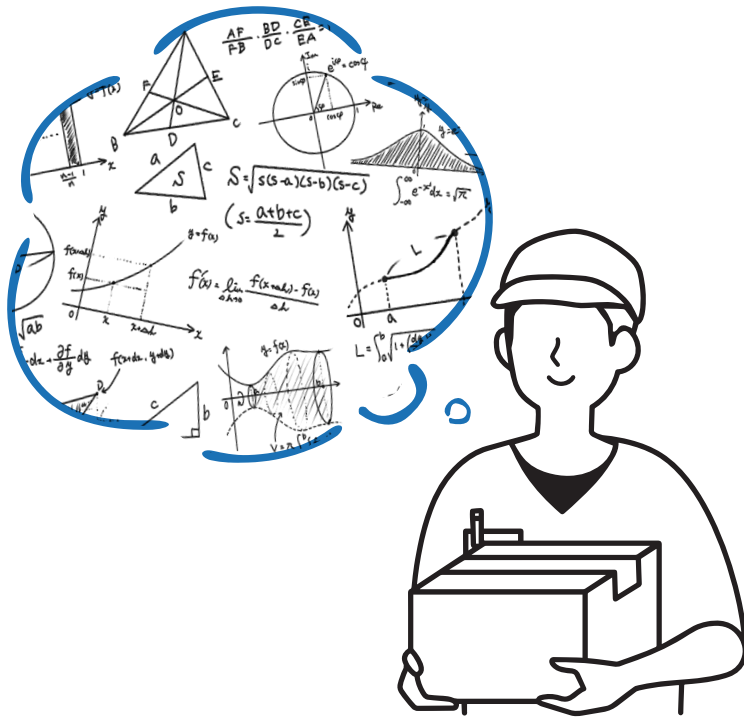
**ステップ3** これ以上ミスをすると目標達成できないので、配達量を減らした。

✗行動量を減らすことは経験値を減らし、自身の成長を妨げます。

※失敗を恐れず行動量を増やし、経験を積み、地道に自身の業務を記録して分析する事を繰り返しましょう。

## 【変えられるものと変えられないもの(1)】 変数について

これまで、数値を集めて、分析する事を学んできましたが、数値には目標達成に向けて、取り組むことで効果のある数値（変数）と効果のない数値（定数）があります。



効果のある変数を変える取り組みを行う事で業績があがりますが、効果のない定数は、変える取り組みをいくら行っても業績をあげる事はできません。

業績をあげていくためにはPDCAを繰り返し効果的な変数を見つけていく事が重要です。

変数は、日頃の業務内容の中に潜んでいます。業務内容を細かく分解して、自分に必要な変数を探していきましょう。

### 変数を発見してみよう

例： 配達員が一ヶ月の間、誤配1件以下を目指す場合。

**ステップ1** 5点ドットチェックを行う課程を分解してみましょう。

**ステップ2** その中で変数を探してみましょう。

**ステップ3** それが本当に変数であるか検証する方法を考えてみましょう。

## 【変えられるものと変えられないもの(2)】 変数発見トレーニング

### 変数を発見してみよう

例： 配達員が半年の間、誤配1件以下を目指す場合。

**ステップ1** 5点ドットチェックを行う課程を分解してみましょう。

①配達物の5点の内容を確認する。➡②配達先の方に配達物の内容を確認する。  
➡③配達物を渡す。➡④5点ドットチェックを忘れずできたか記録する。

**ステップ2** その中で変数を探してみましょう。

③は目標に関係ないので変数ではないと分かる。  
①②④は変数である可能性がある。

**ステップ3** それが本当に変数であるか検証する方法を考えてみましょう。

まずは、④を忘れず行えているか毎日確認する。問題なければ、①か②の可能性があるので、①と②を毎日記録してどちらのミスが多いか検証する。

## 【短期視点と長期視点(1)】視点の幅を広げよう

これまで、短期視点を中心に学んできましたが、自身の成長を促し業績をあげていくためには長期視点も必要です。



長期的なサイクルを考える長期視点は、1年後5年後と最終的に目指したい自身の姿をイメージする事が大切です。長期視点があってはじめて目指す姿に向かって目の前の目標を達成しながら一歩ずつ進んでいく事ができます。

日々の成果は、常に同じではありません。うまくいく月もあればうまくいかない月もあります。その様な時にも長期視点が良い状況か悪い状況か判断する基準となります。

## 【短期視点と長期視点 (2)】長期視点トレーニング

プレイヤーはどうしても短期的に考えるという性質があります。長期的に考える事を意識し続ける事は難しいものです。そこでマネージャー的な視点で考えてみる必要があります。

### 長期視点で考えてみよう

- ステップ1** 自身の1年の目標を考えてみましょう。
- ステップ2** 5年の目標を考えてみましょう。
- ステップ3** その中で目標のための行動をしっかりと実施していたのに、たまたま未達の月があった時、どのように分析しますか？

## 【短期視点と長期視点(2)】 長期視点トレーニング

### 長期視点で考えてみよう

**ステップ1** 自身の1年の目標を考えてみましょう。

- 誤配・早配・遅配を0件にして、安心して配達できる様になりたい。
- 今より効率よく質の高い配達をしてもっと多く配達できるようになりたい。

**ステップ2** 5年の目標を考えてみましょう。

- 皆に感謝されるベテラン配達員になりたい。
- マネージャーになってもっと稼いで、沢山貯金できるようになりたい。

**ステップ3** 目標のための行動を確実に実施したのに、外的要因で未達になった月があった場合、長期視点ではどのように分析しますか？

- 長期的なデータを見て今月は5点ドットチェックなど確実に実施しており行動に問題はないと分析する。念のために事故の詳細を上司に報告する。

## 【まとめ(1)】 数値化を超えた先にあるもの

数値を使いこなして行動量を増やし PDCA を回して感情に左右されない正確な分析を行い成長するための準備ができました。



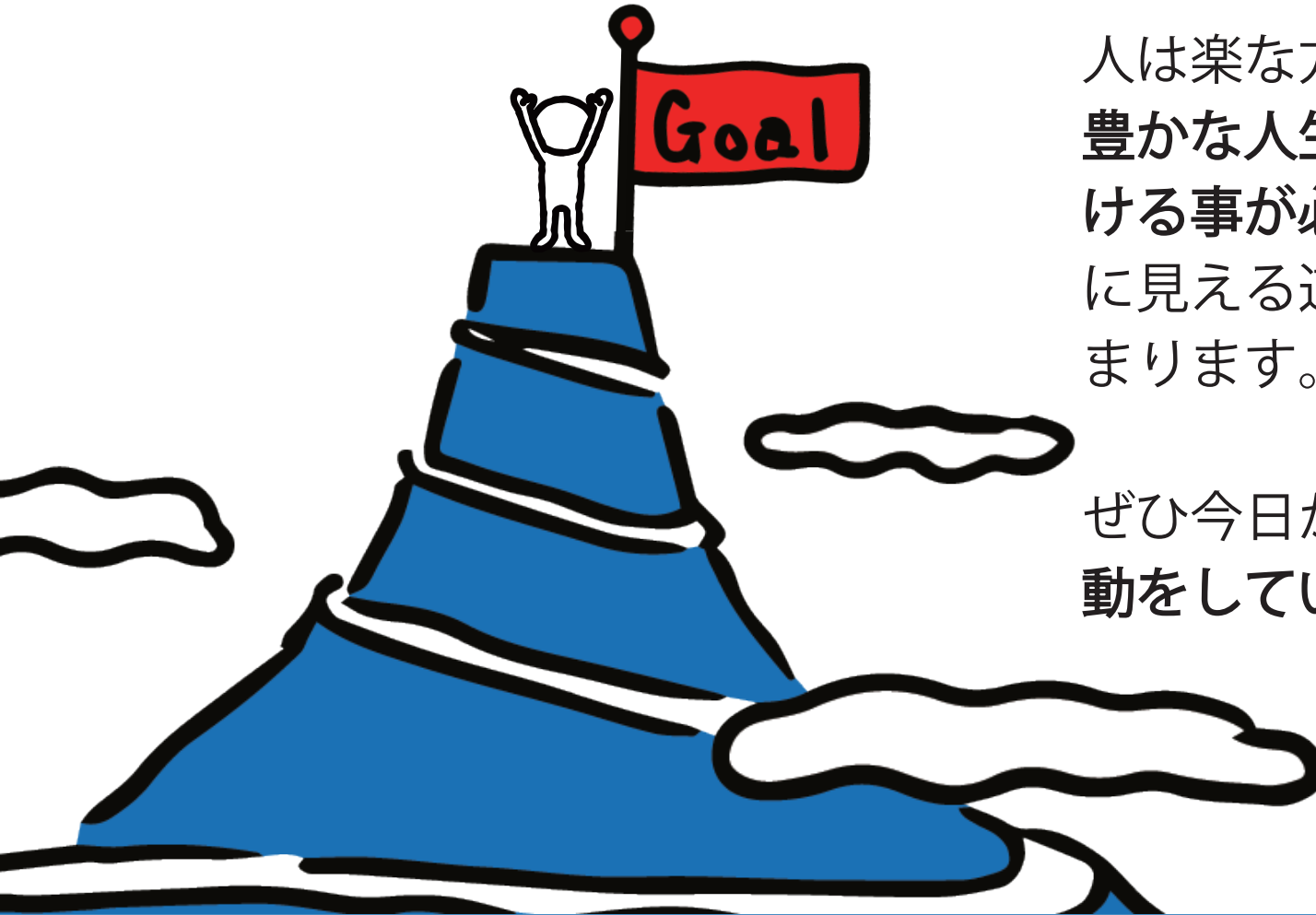
品質の高い配達で、より多くの人に配達物をお届けする事ができれば配達先の方に感謝されます。また成長する事で会社内のチームを支える存在になり、自身の存在意義を得ることもできます。

これまで感情に左右されないために数値を使う事を学んできましたが、数値を使いこなして成長する事で「自分らしさ」や「やりがい」を見つけることができます。



## 【まとめ(2)】 最後に

この研修を通して成長して業績をあげるための手法を学んでいただきました。  
この学びを活かすためにはまず行動をおこす必要があります。



人は楽な方に逃げがちですが、より豊かな人生を歩むためには成長し続ける必要があります。楽で安定した様に見える道を歩むと成長はそこで止まります。

ぜひ今日から学びを活かすための行動をしていきましょう。