

1手詰めは、存在しない。
1手で解決しようとするのが、
問題を大きくする。

「問題を解決してほしいのですが」と相談に来る人のほとんどは、問題を一発で解決するすごい1案を求めてくることが多いのです。

こういう人は問題を解決できません。

問題は、小さな1手の100の組み合わせで解決されていくのです。

にもかかわらず、大きな1案ですべての問題が解決すると思いついている人は、なかなか問題を解決できません。

これは組織でも個人でもまったく同じです。

問題を1手詰めで解決することは、まず不可能です。

詰め将棋でも1手詰めというのはありえません。

3手詰めというのもほとんどありません。

第1章 決断が、問題解決の第一歩。

入門者の詰め将棋でも、少なくとも7手詰めか9手詰めぐらいになるはずですが、

ところが、いざ現実の問題に直面すると、1手詰めの解決策ばかりを考えてしまつたのです。

1手での解決を考えるあまり、なかなかその手を下せなくなってしまつ危険があります。

1手詰めで解決しようとする時は必ず「大きい手」になります。

「大きい手」の場合は、それに着手するまでに時間がかかってしまって、スピードを奪われてしまいます。

「小さい手」の場合は着手するまでが短時間ですみます。

「小さい手」の100の組み合わせで解決しようとする、できることからすぐに始めることができます。

「これは効果があるかどうかわからないけれども、とりあえずやってみよう」と思いきつて始めることができます。

問題解決においては、「とりあえずやってみよう」が大切です。

「それは本当に効果があるかどうか」と議論する時間が、すでに被害を大きくしてしまつたのです。

問題を抱えている人は、たとえ問題が大きくなっても数をできるだけ減らしたいという消極的な心理になってしまいます。

これがさらに問題を拡大させてしまいます。

問題を解決する時には、できるだけ小さな問題に分割していくことです。

ところが、目の前に問題を抱えている人は、100の小さな問題を大きな1つの問題にまとめて、とりあえず問題の数を減らしたいと考えてしまいます。

数を減らそうとすればするほど抱えている問題が大きくなって、逆に解決できなくなってしまうのです。

スピード
問題解決

その②

1手で解決しようとしな!

借金は、1つにまとめるより、返せなくなる。

10カ所の消費者金融からお金を借りている人がいたとします。

この時、取り立て屋さんの中に「面倒くさいから一括して1カ所にまとめましょう」というまとめ屋が出てきます。

金額は全然変わらないのに、10軒のサラ金から借りているよりは1カ所から借りるほうがラクで、9カ所減ったような錯覚に陥ってしまいます。

まとめ屋が出てくると、逆に被害が大きくなるのです。

金額は変わらないのではなくて、10カ所が1カ所になった時点で、実は手数料や紹介料などを上乗せされて金額が大きくなってしまいます。

「面倒ですから1カ所に集めたほうがお客さんもラクじゃないですか」と親切ぶって言う人が出てきたら、すぐに弁護士のところ相談に行ったほうがいいでしょう。

これは問題を抱えている人の心理の弱点につけ込んだ悪徳商法です。

問題を抱えている時は、できるだけ問題の数を減らさないうで、細かく分けていくことが大切です。

そうすれば、「今すぐできる解決策」が1つでも2つでも見つかって、すぐに行動できるのです。

スピード
問題解決

その③

問題は、まとめない。

いくら情報や提案を集めても、 問題は解決しない。 決断が、問題解決の第一歩。

問題を解決するには2つのアイデアが必要です。

情報

提案

でも、情報と提案をいくら集めても、問題はいつまでたっても解決しません。

集める時間をかければかけるほど情報と提案はたくさん集まってきます。

でも、情報と提案の数が増えれば増えるほど、今度は決断ができなくなります。

情報が増えれば増えるほど決断しやすくなるかという点、逆です。

決断ができなくなると、具体的な解決に結びつかなくなってしまいます。

問題解決の第一歩は、決断から始まります。

決断できないからといって情報を集めようとするのは、実は逆効果なのです。

今ある情報の中で何をやっていくかということのほうが大切ですから、すでにある情報の中で決断し行動していくことが、問題解決のスピードアップにつながります。情報収集に時間をかければかけるほど決断の時間もまた連鎖的に延びていってしまうのです。

もっと情報を集めようとするのではなくて、今ある情報と提案の中で、まず何をするかを考えます。

そして、すぐに行動を始めましょう。

行動しながら、情報と提案を追加で集めていけばいいのです。

スピード
問題解決

その④

情報を集めるより、
決断しよう。

部下の責任にするリーダーは、 問題解決に弱い。

ある企業が倒産した時のことです。

記者会見で「倒産した理由は何ですか」と質問された経営者は、「社員がもつと働いてくれたらこんなことにはならなかった」と言いました。

こういふ会社はつぶれて当たり前です。

この会社が、このリーダーのままでも更生する可能性はゼロに等しいです。

問題を抱えた時には、リーダーの姿勢が一番大切です。

問題が発生した原因を部下に押しつけるようなリーダーのもとでは、問題は解決しません。

「すべて私の責任です」と発表する経営者もいます。

この時に、彼が本当にそう思っているかどうかです。

決まり文句として言っている場合はダメです。

そう言ったほうがリーダーとしてカッコいいから言っている、それも見栄^{みえ}で言っているだけですから、ダメです。

本当に「すべて私の責任」ならば、自分のどついうところに問題があったかというところまで突っ込んで分析することです。

「すべて私の責任です、私が責任をとって辞任します」で終わらせるのでは、問題は解決しません。

当事者が自殺してしまうのと同じです。

当事者の自殺は問題をいつそう複雑化してしまいます。

原因をちゃんと見極めておかないと、その対策を立てることはできません。

問題が起こった時に、少なくともリーダーは自分の責任と考える。

自分のどこがいけなかったかを具体的に考えることによつて、解決策を見出しにくいことができます。

部下が悪かったと考えた時に、それ以上に原因が何であるかは追求できません。

他人の抱えている原因よりは、自分の抱えている原因を分析するほうが、より具体的に解決に向かうことができますのです。

スピード
問題解決

その⑤

問題の責任を、
部下や上司に押しつけない。