

計画・実行・検証は一週間単位がおすすめ！

執筆担当者

孫田 猛

旅館経営者や後継者の方々と接していると、大きく2つのタイプに分かれることに気づいた。

ひとつは思ったことをすぐ実行し、細かいことをひとつひとつ積み上げて行くタイプ。もうひとつは、いろいろと考え、悩みはするが一向に行動に移せないタイプである。

前者は短期的に見ると、そんなには大きな変化が見られないのだが、しばらくぶりでお会いすると、旅館が大ききくい方向に変わっていることが多い。一方後者は、いつまでたっても何もしないので、状況が総じて悪くなっていく。おそらくこのこと自

体、ご本人が気づいていないのでないだろうか？とても大雑把な分類だが、最近非常に感じられることなのである。そこで自分自身の反省も大いに含め、前者の動きをコンサルティングの際に薦めている。

大きなことを一度にやるうとしても無理がある。だとしたら、期限を決めて、小さなできることを必ずやりきる。

そしてそれを続けることがコツのような気がしている。

このところで手帳には今後の予定が書いてある。しかし、その予定のうち、何を実践したのか、何を先送りしたのか？

その理由は何かを検証している人は少ない。私の場合、一週間という期間を一サイクルとして捉え、やりきることができる行動計画をたてて実行に移し、チェックすることとしている。理由は一週間ならば、何とか予測がつくし、無理な計画をたてることを避けるこ

とができるからである。旅館では年度経営計画や月次の営業計画が作成される。これらは実践し、結果をあげるためのガイドラインである。だとしたら、これを着実に実施していくための自分なりの方がが必要になってくる。

このところがはつきりしていないと、冒頭の後者になつてしまうのではないだろうか。

自分の目標を掲げ、その実現のために、さらに経過目標を細分化し、一週間単位で着実にやりとげる。これを障害する要因は何としても排除する工夫をする。ましてはや、その原因の多くが自分自身にあるとしたら、どうだろう。何もしないでもまあいいか、という自分自身の甘い気持ち^ちが最大の原因なのかもしれない。

http://www.

ikmag.jp

email:mag

otaa@ikmag.jp

p