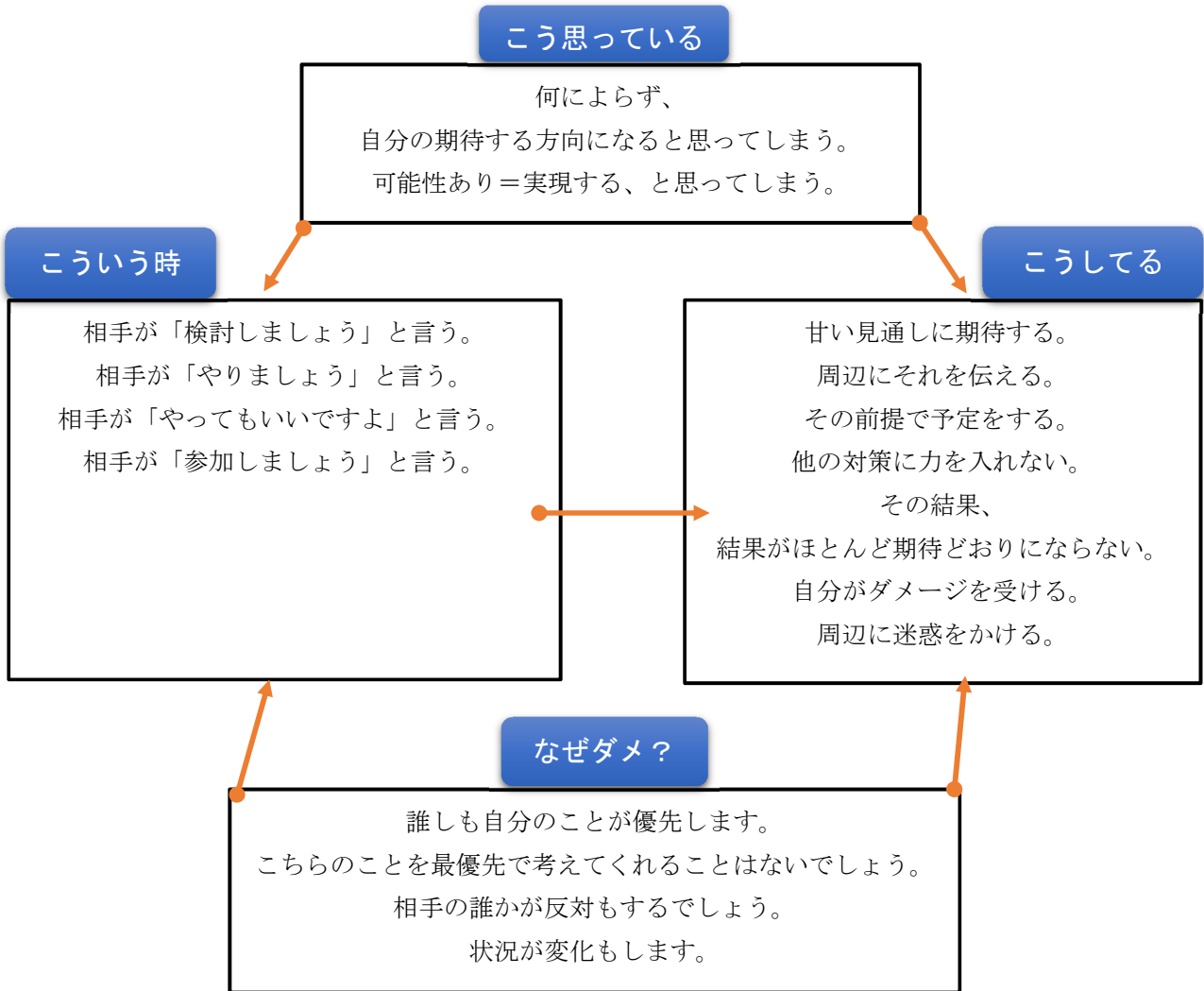


| アリスモデルによる分析 | |
|-------------|--------|
| テーマ | 区分 |
| 見通しが甘い | あなたの現状 |



アリスモデルによる分析

| テーマ | 区分 |
|--------|-------|
| 見通しが甘い | めざす目標 |

こう考えよう

甘い見通しをやめる。
最悪の事態を想定する。
最悪の事態もありとして行動する。

こうやって

下記の「なぜならば」の中で改善が可能な以下の点の補強をする。

- a. 報告連絡相談を強化する。
- b. 情報の確認を強化する。
- c. 計画性を強化する。
- d. 悪材料を考える。

そのことが上手くいかない場合の対策を検討する。

計画性の強化の方法については、「計画性がない」を参照。

こうしよう

「多分大丈夫」と考えない。
自分がダメージを受けない。
周辺に迷惑をかけない。

なぜならば

甘い見通しをする人の傾向は以下のとおりであると言われています。

したがって、対策はその点の改善です。

- 1) ポジティブ思考が強い。
- 2) 情報の確認が甘い。
- 3) 自分の仕事に過信がある。
- 4) 計画性が弱い。
- 5) ものごとの見方が狭い。
- 6) せっかちである。
- 7) 報告連絡相談をしない。
- 8) 危機管理意識が弱い。



【見通しが甘いとは】

当テーマで「見通しが甘い」とは、
先のことを楽観視して痛い目にあうことを言います。

【なぜ、見通しが甘いことを改善する必要があるのか】

以下の解説のように、
見通しの甘さはいろいろな局面で大きなロス・マイナスを招きます。
そのロス・マイナスは削減しなければなりません。

【見通しが甘いケース】

見通しが甘いのは、少なくとも以下の4パターンがあります。

1. 企画案・構想を考えた際に安易にいけると考える
思い付きだけで「これはいける」と思って開発を進めてしまう。
2. 営業をしていて感触が良いと成約確実と思う。
相手が「検討しましょう」と言うと、もう成約間違いなしと思い
売上見込みに入れてしまう。
3. 進行中の案件について安易に目標が達成できると考える
開発プロジェクト等で、状況把握が甘く、
予定どおり完了できると思って進めてしまう。
4. 提案等の根回しをしていて、積極的反対がないと賛成と思う。
後に正式な意思表示で反対され案が挫折する。

【見通しが甘い結果の損失】

以下の表のように、重大な結果になることが多いのです。

| ケース | 発生する損害 |
|---------------------------------|-----------------------|
| 1. 企画案・構想を考えた際に安易にいけると考える | 開発に投入する労力・コスト 信頼喪失 |
| 2. 営業をしていて感触が良いと成約確実と思う。 | 売上計画未達成 能力評価低下 |
| 3. 進行中の案件について安易に目標が達成できると考える | 案件の失敗 関係者での信頼喪失 |
| 4. 提案等の根回しをしていて、積極的反対がないと賛成と思う。 | 計画の見直し 場合により再起不能 |

【見通しが甘くなる原因】

一般的にはこうだと言われています。

| 個人の性向 | 解説 |
|-----------------|--|
| 1) ポジティブ思考が強い。 | 楽観主義は見通しが甘くなります。 |
| 2) 情報の確認が甘い。 | いけるとおっしゃると、存在している情報も見逃してしまいます。 |
| 3) 自分の仕事に過信がある。 | 過信はミスを招きます。 |
| 4) 計画性が弱い。 | 先を読む力が弱いということです。 |
| 5) ものごとの見方が狭い。 | 多面的な見方をしないで短絡的になるので見通しが偏ります。 |
| 6) せっかちである。 | 早く結論を出したければ、十分な検討の妨げとなります。 |
| 7) 報告連絡相談をしない。 | 第三者の評価・判断を取り込めば、偏りが補正されます。 |
| 8) 危機管理意識が弱い | 甘い見通しに対するバックアップを検討していないので、甘い見通しがそのまま失敗につながってしまいます。 |

このように、甘い見通しの原因はずい分根が深いのです。

【甘い見通しに対する対策】

上記の原因は、簡単に修正できないものもあります。
 例えば、ポジティブ思考・楽観主義自体は直らないでしょう。
 また、一般的に言えば、ポジティブ思考は、
 ネガティブ思考よりも有効なのです。
 そこで、対応可能な対策は以下に限定されます。

| 個人の性向 | 対策 |
|----------------|--|
| 1) ポジティブ思考が強い。 | 対策不能 |
| 2) 情報の確認が甘い。 | 関連情報を収集分析する。 企画であれば、経済社会情勢、競合情報。 営業であれば、その企業の業績・動向、対象事業の環境・業績、相手の部門のキーマン情報 案件であれば、客観的な進捗情報、チームの負荷・モラル状況、先の作業のリスク関連情報 根回しであれば、対象部門のキーマンの思考法、部門の課題状況 |

| | |
|-----------------|---|
| 3) 自分の仕事に過信がある。 | 対策不能 |
| 4) 計画性が弱い。 | 先のことを考えるようにすると、単純な甘い見通しに落ち込まない。特に「案件」の場合に有効。 対策は、別テーマ「計画性がない」を参照 |
| 5) ものごとの見方が狭い。 | 簡単には直らない。 |
| 6) せっかちである。 | 対策不能 |
| 7) 報告連絡相談をしない。 | これが最も重要で現実的な対策。 第三者の意見は、甘い見通しの補正・補強になる。 対策は、別テーマ「報告を忘れる」「連絡を忘れる」「相談をしない」を参照。 |
| 8) 危機管理意識が弱い | 対象事項がうまくいかない時のバックアップを考える。甘い見通しでいけると思うとバックアップを考えないので、案を進める時は常に「これがダメな時はこうする」という思考をするようにする。 |

対策の優先順位はこうなります。

| 優先順位 | その理由 |
|--------------|---|
| 1) 報告連絡相談の励行 | 自分の甘い思い込みを修正・補強するのは、これが一番です。 その場で、2) 以下の不備・補強も指摘されるでしょう。 |
| 2) 関連情報の確認強化 | 自分に都合の良い情報だけで判断するから甘い見通しになってしまうのです。 オープンな姿勢で情報を確認しましょう。 |
| 3) 計画性の強化 | 今の状況だけでなく「これから先どうなる？」と考えることが甘さをチェックします。 |
| 4) 危機管理の強化 | 甘い見通しの結果を、実損に結びつけない次善の策の検討です。 |

【私の行動改善目標（いつまでにこうなる）】のお勧め（例）

9月30日までに「見通しが甘い」を卒業！

【日々の行動（こうする）】のお勧め（例）

「見通し」に関して他の人の意見を聞く。

【甘い見通しを克服するための参考情報源】

1. 【あなたは当てはまる？】 詰めが甘い人の特徴と克服する9つの方法！

<http://pras.wp-x.jp/?p=2296>

最も総合的な解説です。

2. 詰めが甘い人の特徴と直すために気をつけるべきこととは？

<https://seikatsu-hyakka.com/archives/12918>

詰めが甘いことの基本論から対策まで整理されています。

3. 詰めが甘いよ！と思う人の性格の特徴

<https://psychology-japan.com/tsumegaamai.html>

性格の分析がよくできています。

4. 詰めが甘い仕事をする人の特徴6つ

<https://the5seconds.com/slack-working-work-9201.html>

よくできています。特徴を述べるだけでなく、対策も述べられています。最後に一言基本ET期には直らない、とのこと。

5. 詰めが甘い性格を克服する10の方法

<https://tabi-labo.com/209164/stuffed-personality>

基本論がよく整理されています。

6. 詰めが甘いの意味と詰めが甘い人の特徴 詰めが甘い性格の克服方法

<https://docoic.com/35568>

他の解説と大同小異です。