「先を読む」

人の目は同時に2つの物に焦点を合わせることができず
例えば、ビルの看板を見ていると外観がボヤけるのが普通と言われ
同時に複数に焦点を当てるのは困難なのだ。

同じように、「足元」に注意が行くとその先の障害物に気付き難く
時々、ハッとすることがある。

例えば、目先の食事を考えるのは当日の天候や体調で決めやすいが
それを明日の分について考えるは意外に難しい。

私は、最近、行動パターンを変えて
昼前は喫茶店によって地域の方たちと談笑するようになり
食後に明日の食材（昼と晩）を買い出すようにしているが
ホンマに、明日のことは難しいと実感している。

例えば、冷蔵庫などの備蓄状況を見て、
明日の食材で不足分を買い出すようになるが、
何をつくるかを考えるのに意外と手こずっている。

うちの朝は自分一人なのでパン食が中心と決めているが、
このパンも明日の食材の中に入れるのだが、
スーパーに行って「おかず」の材料を買っていると
ついつい食パンを買い忘れて、
翌日、コンビニで高い食パンを買うことが時々あるのだ。

例えば、夕方、自宅に帰る際に「パン」の不足が分かっていれば
少し回り道してスーパーで比較的安く買えるのだが
気がついていなければ、朝になって近くのコンビニで定価のパンを買う
というハメになり、場合によっては倍位の価格差がある。

つまり、明日の昼と晩の食材に意識が行ってしまい
朝のパンが抜けてしまうのだ。

しかし、このように、先のことを手回しよく準備するという事は

日常のビジネスでも多々あり、
毎日のルーチンで目先の仕事に取り組みながら
明日など先に起こることを想定して準備する
という「二刀流」のような離れ業が必要になることがシバシバだ。

「仕事」でも意識という焦点は同時に複数という訳に行かず
朝に今日の予定を書き出して、
カンタンにできるルーチンワークから片づけて
時間の余裕が出来た時に集中して「先」のことに取り掛かる
というスケジュール管理がポイントなのだ。

この「スケジュール管理」が出来ると
「先を読む」という「二刀流」がうまく機能するだが、
実は殆どの方は「目先」の事柄で精一杯になってしまい
「先を読む」という余裕すらない
という具合なのだ。

つまり、「先を読む」ためには、
目先のことを片っ端から片づけるという優先順位が機能する必要があるが
現実は、一つずつ「片づける」ということで精一杯になって
時間に追われるので「余裕」がつくれない
という状況に陥って実行できずに終わるのだ。

ビジネスで成功する方は「スケジュール管理」が上手で、
1日にコア・タイムを設定して「時間」のかかることを処理して
残りの空いた時間でルーチンワークやあまり急用でない仕事を処理する
重要度で振り分けているようだ。

最近のインサイドセールスでは
「タクトタイム」的に1回のコンタクト時間を決めており
音声録音機能で内容を遡れるようにする効率化をして
コンタクトの充実化が図られているようだ。

例えば、自分が担当するパートでない話が出ると
該当者のスケジュールを参照して「次のアポ」をとって
意外に早く切り上げるようにしているのだ。

これが可能なのは音声録音を要約するAI機能で
次の人と情報を共有化しているシステム的な取組なのだ。

それでも、トンチンカンな「情報共有」で対応して来るケースもあり
必ずしも全てが上手く出来ている訳ではない。

今回のテーマ「先を読む」に照らすと
インサイドセールスで音声データとAIの組合せで要約を共有して
相手の期待値を伝達する仕組みで連携して
次の方が「先」（期待値）を読んだ対応を行ない
素早くクロージングに入れるのだ。

このような進んだ機能を取り入れるには
一般のビジネスでは費用対効果の面で疑問になるが
それでも「相手の期待値」を共有するのは価値があるので
情報の引継ぎを上手く行なう工夫が必要なのだ。

「情報共有」は「先を読む」という視点がベースになるので
その会社なりの「情報共有」の「やり方」をつくる必要があるが
多くは「口頭」になるので「曖昧」になり効果が出なくなるので
少なくとも紙ベースでも「要約」で共有する風土を作りたいものである。