

今回は、「仕事の誤解」という小冊子からです。

**×ただのデスクワークも重要な仕事と思うのは誤解だ！**

例外を除き、デスクワークはそれ自体では直接の利益を生まない。しかし、動きの鈍い頭の悪い人ほどデスクワークに時間をかけているものだ。営業マンなのに、朝の顧客への出発時間が遅い人がいる。なぜ遅いのかを観察してみると、頭を働かせれば一度で準備できることを、一つ一つバラバラにやっている。だからスピードが遅い。タイミングも悪い。たとえば、管理者に相談するタイミングだ。デスクワークしながら、管理者の手が空く状態を観察すればいいのに、していない。だから管理者が忙しい状況に、あえて相談に行くと嫌がられている。この鈍さでは、客先に行って数字があがるわけがない。

**※ デスクワークの意義が分かっているか**

もちろん、仕事を管理するためにデスクワークもしなければならないが、それを「稼ぎ」に結びつけているか？ということがポイントなのである。前述の営業マンが、お客様にアプローチするための手段として、目的を鮮明にしてデスクワークしているのならば問題はない。押し込み・お願い営業で相手にされない営業マンよりは、はるかにマシである。たとえば日報を書くというデスクワークはどうだろうか？いやいやながら上司に提出するための作文なら無意味だ。今日一日の仕事を整理し、反省し、次の仕事に続けるためなら、意味のあるデスクワークだ。もちろん上司への報告の意味もあるが、それは二番目だ。

**※ デスクワークの意義が分かっているか？**

データ作りにも注意しなければならない。これも「稼ぎ」に結びついているならという前提条件がつく。パソコンとにらめっこして、一日中数字をいじったり、メンバーへの配布資料を作成している人がいるが、果たしてそれが本当に「稼ぐ」ために必要かと問い直してみることだ。資料をたくさん作って仕事をした気分になれるいい時代は終わった。デスクワークをいかに少なくするか、それを考える時代だ。

どんな人が、デスクワークに時間をかけますか？

( )

日報というデスクワークにはどんな意味がありますか？

( ) デスクワークだ

日報の上司への報告は何番目ですか？

( )

カッコの中を埋めてください

資料をたくさん作って ( ) いい時代は終わった。デスクワークを  
いかに ( ) か、それを ( ) だ。