

「すぐやる人」と「やらない人」の習慣という本からです

すぐやる人はまず1センチだけかじり、やれない人はあとで全部食べようとする。

私たちの日々の行動を分類する方法はたくさんありますが、中でも「自分で決めたこと」と「他人から依頼されたこと」の2つに行動を大別することは、「すぐやる」か「やらない」考えるときには、重要になってきます。

なぜなら、自分で決めたことには当然、当事者意識がありますが、他人からの依頼はそもそも当事者意識がないものだからです。だから、当事者意識を持ちにくいのは自然なことで、自分で決断したことよりも後回しにしてしまう可能性が高くなってしまいます。だから、物事を能動的に進めるためには、自分に当事者意識を持たせることが重要なのです。そのためには、依頼を引き受けたのならば、最初のちょっとした出だしを工夫することで当事者意識を持つことができるようになります。

心理学では「自己効力感」と言って「自分にはできるのだ」という感覚を持ってないと、先延ばししてしまう可能性が高くなるというものです。ノースカロライナ大学の教育心理学者デール・シュンクによれば、自己効力感を高めるための方法のひとつは「自分が目標を設定したもの」ですが、与えられたタスクは自分が設定した目標ではないはずで

では、どうすれば、与えられたタスクを自分の目標に置き換えるのでしょうか。それには、「当事者意識を持てるようにしてみる」ことが重要になります。依頼を引き受けたのならば、今やっていることがあっても、少しだけ手を止めて今すぐできる行動を少しとってみるのです。今やっているタスクを中断すれば、中途半端になってしまうことを懸念するかもしれませんが、しかし、先にも紹介しましたが、認知心理学では「ツァイガルニック効果」と言って、未完了の課題についての記憶は、完了した課題についての記憶に比べて頭に残りやすいと言われています。ドラマはいつも「ここからが気になる！」というところで、「次に続く」となります。これはまさにツァイガルニック効果の応用例です。未完のものは記憶に残りやすいものです。だから今やっていることを一時中断しても、意識の中からそれが消え去ることはあまりないので安心してください。そして、依頼を引き受けたら、少し手を止めて、依頼されたものに少しだけ手をつけてみることをおすすめします。どういう計画なら、きちんとその依頼を成し遂げることができるかといったスケジュールを立ててみることでいいでしょう。他人を巻き込む必要があるならば、早速連絡を入れてみるのも手です。逆算して自分御アクションを具体的に想定して、疑問点を洗い出してみてもいいでしょう。疑問点は早めに質問して解消しておかないと行動に具体性が生まれません。モヤモヤしたままだと自分でコントロールできている感覚が減ってしまい、当事者意識も薄くなってしまいます。そのままダラダラと続けてしまうと、中途半端なマルチタスクとなりかねません。5分以内と時間を区切って手をつけるようにします。時間の制限を持たないとダラダラとなりますので、ここでも時間制限を設けることで瞬発力と集中力を高めたいものです。

「すぐやる人」は、いかに他人からの依頼についても、自分に当事者意識を持たせるかと考えています。だから彼らは相手の期待値を少し上回ることもできますし、信頼を勝ち取ることができるので好循環が生まれていくのです。依頼を引き受けたときこそ出だしが重要。5分以内にできることを探し、少し手をつけておくだけといった工夫で大きな違いを生み出していきます。

「すぐやる人」は、いかに他人からの依頼についてもどのように考えていますか？

()