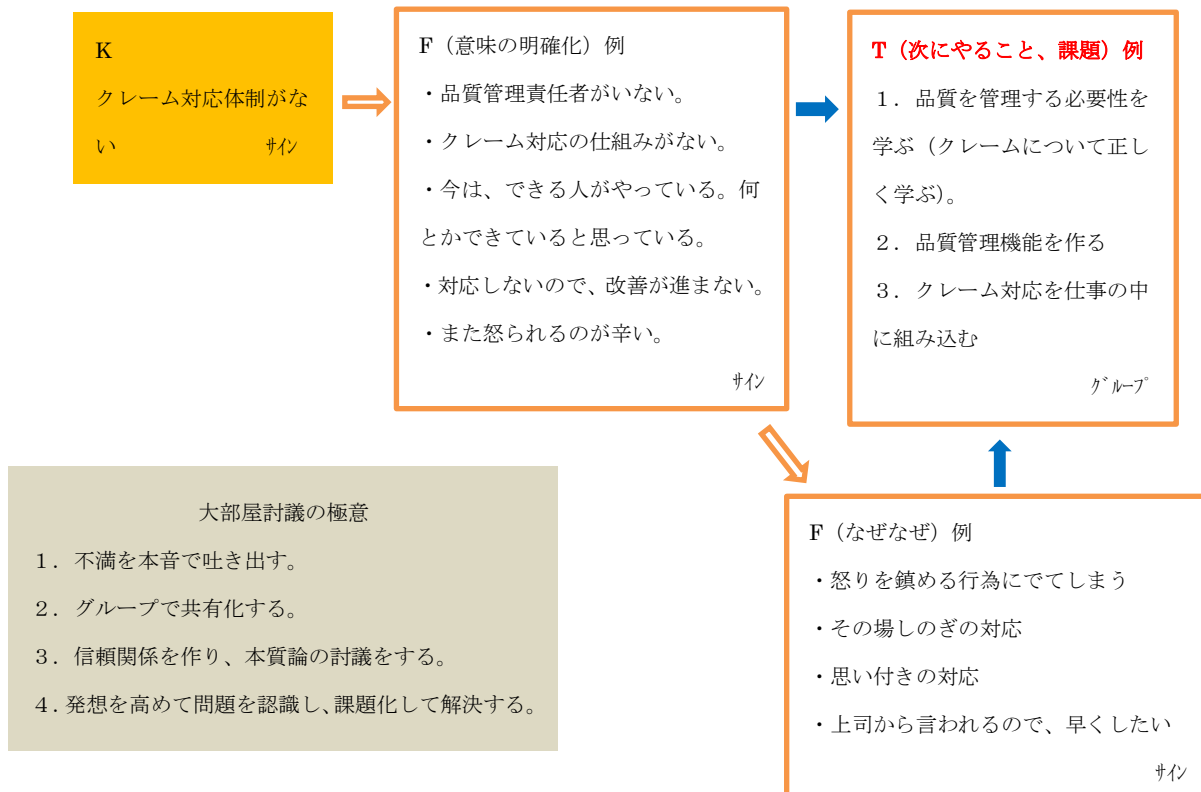


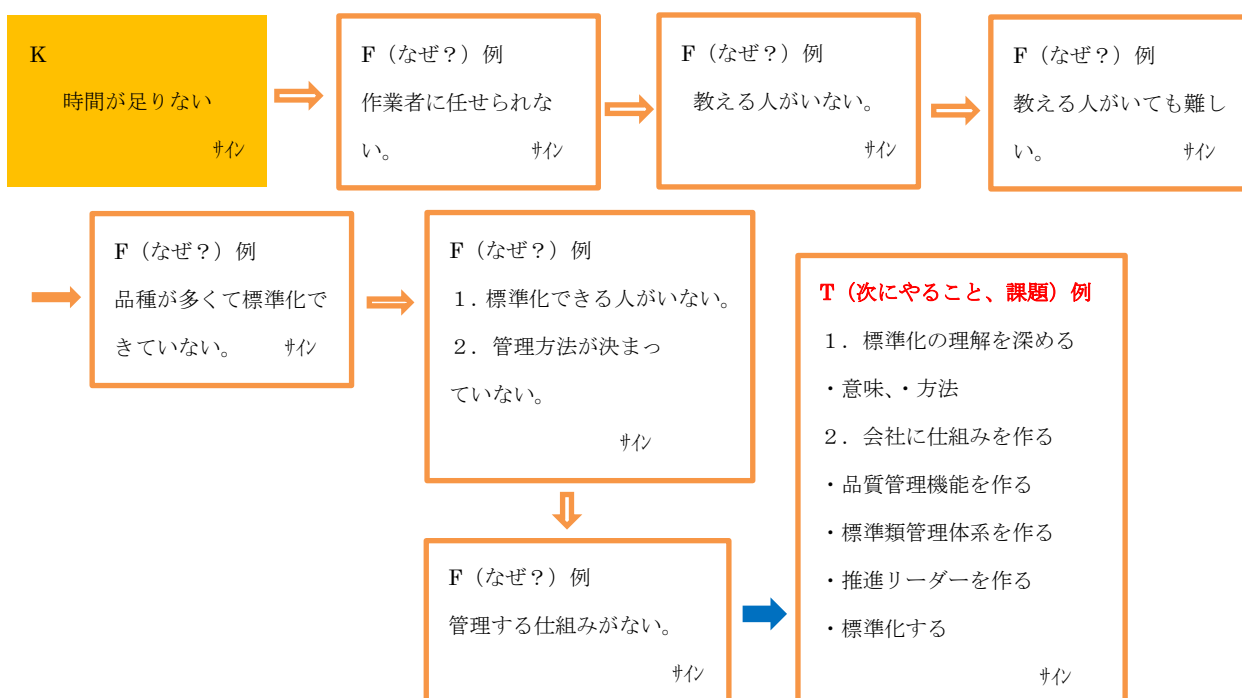
Blog10. 課題ばらし (KFT) の事例

ある企業で、A チーム、B チーム、管理職チームに分かれて課題ばらしを行った事例を紹介する。黄色の K がメンバーの付箋紙で、FT は私が例として複数記載（本来は一個）したものです。イメージを掴んでももらいたいと考え、用意した事例である。

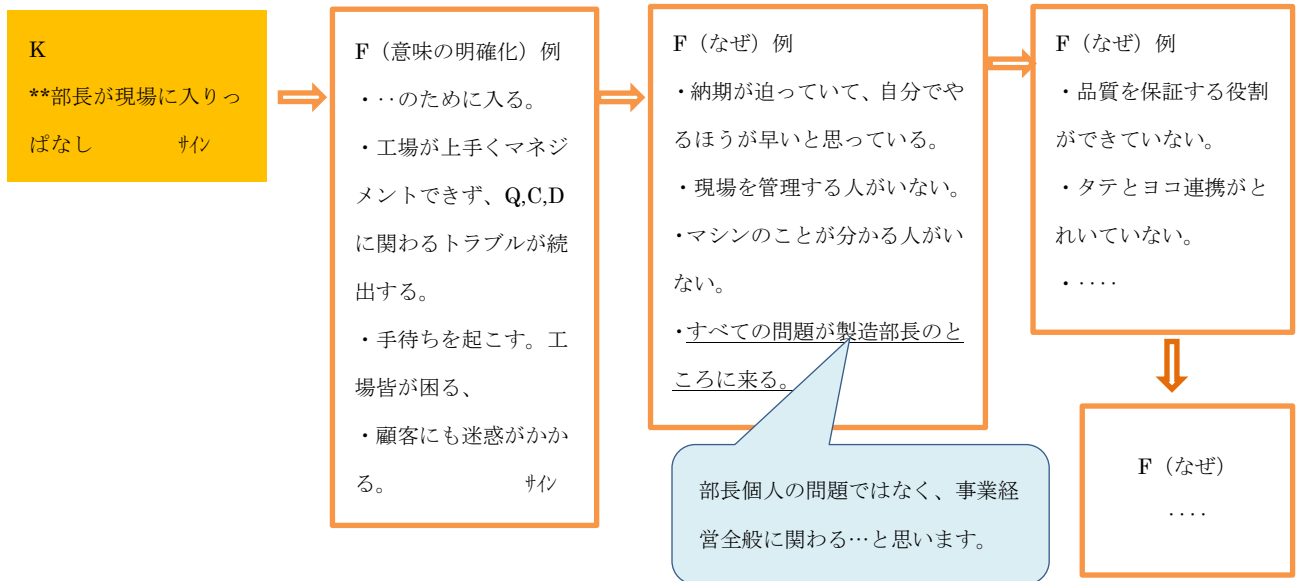
● A チームの K 付箋紙から FT を例として複数記載



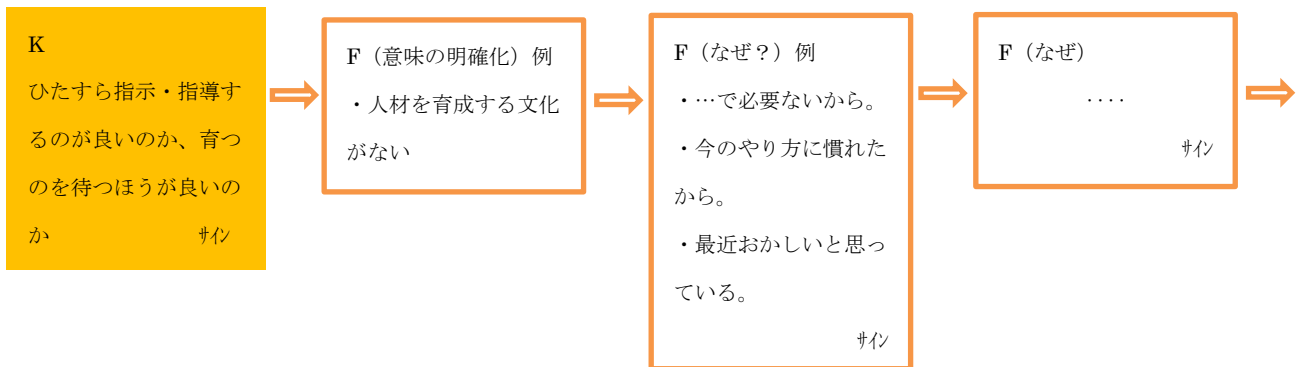
● B チームの K 付箋紙から FT を例として複数記載



● 管理職チームの K 付箋紙 1 から FT を例として複数記載



● 管理職チームの K 付箋紙 2 から FT を例として複数記載



本質が分かっているのは、現場のあなたです。意味を明確化していけば容易に課題がばらせます。

ミドル層とトップ層の困りごとの多くは、ボトム層の KFT を理解することで打開策が得られることがあります。

特に注意することは、

- ① 難しく考えない。上司に気配りしない
- ② 3 現主義で行う
- ③ K の「なぜなぜ」が止まったら、メンバーが「なぜなの?」「どういう意味なの?」と問いかける
- ④ 空中線（おしゃべり）をしない。議論は必ず記録して残す
- ⑤ F なぜなぜ分析中に対策を考えない

自然体で行えば、不思議なくらい課題がばらせていき、ばらし終えた段階でテーマが決まります。