

## STEP1 使い方

チェック項目は、以下の4つに分かれています。

B: バードビュー C: コミュニケーション E: エモーション F: フィードバック
--

デスマーチを避けるのに本質的に大切なことを考えた結果、この4つにたどりつきました。

BCEF は、それぞれ6つに分かれています(B1~B6, C1~C6, E1~E6, F1~F6)。

6つのパートごとに、【個人】に向けた質問と【組織】に向けた質問の2種類が用意されています。

【個人】個人/チームメンバーの1人として、やるべきことがきちんとできているかどうかを確認するための質問。

【組織】管理職、または組織(チーム/会社)の考え方/文化/風土が健全かどうかを確認するための質問。

どちらの質問に答えるかは、みなさんの立場や目的によって選んでください。【個人】と【組織】の両方を確認し、その違いを比較してみるのもいいでしょう。

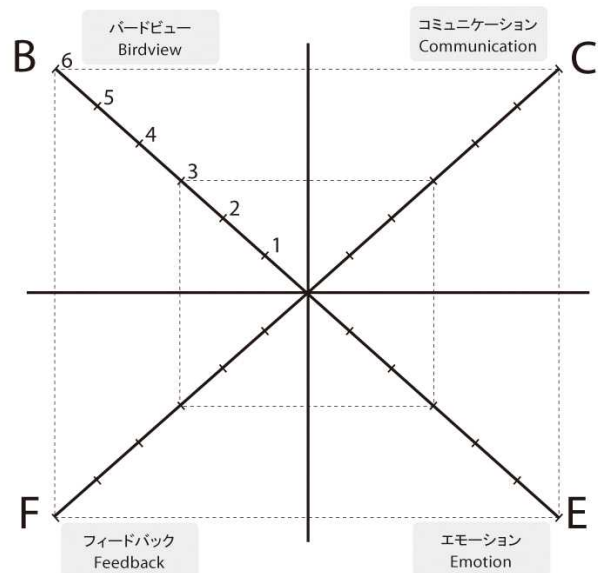
質問は、合計48個になります。すべての項目をクリアできれば、1問1ポイントとして、最高で24ポイントとなります(【個人】【組織】両方をチェックする場合は48ポイントです)。

## STEP2 記入欄

ポイントを数え終わったら、レーダーチャートにポイント数を書き込んでください。外側が6ポイントで、中心が0ポイントです。

B: バードビュー [     ] point / 6 point	C: コミュニケーション [     ] point / 6 point
F: フィードバック [     ] point / 6 point	E: エモーション [     ] point / 6 point

レーダーチャート



## STEP3 結果診断 (次々ページへつづく)

デスマーチ・チェックリストの詳細については、書籍「**火事場プロジェクトの法則**」をご覧ください。

書名	[システム開発] 火事場プロジェクトの法則 - どうすればデスマーチをなくせるか?		
サイズ種別	四六判 / 1色	ページ数	256
ISBN	4-7741-2881-3	価格	¥1,764 (税込)
出版日	2006/09/13	出版社	技術評論社
技術評論社	<a href="http://www.gihyo.co.jp/books/syoseki.php/4-7741-2881-3">http://www.gihyo.co.jp/books/syoseki.php/4-7741-2881-3</a>		
Amazon	<a href="http://www.amazon.co.jp/exec/obidos/ASIN/4774128813/yamazaki-22/ref=nosim">http://www.amazon.co.jp/exec/obidos/ASIN/4774128813/yamazaki-22/ref=nosim</a>		



B:バードビュー		C:コミュニケーション	
1	【個人】 顧客が本当に必要としているモノ(「ありがとう」と言ってもらえるモノ)がわかる 【組織】 顧客が必要としているモノを探り出す仕組みがある	1	【個人】 「こんにちは」「ありがとう」などの基本的なあいさつがきちんとできている 【組織】 ルールで縛らずに、個人の誠実さやモラルを尊重している
2	【個人】 自分の「強み」をきちんと理解している 【組織】 チームの「強み」をきちんと理解している	2	【個人】 いつでも相談できる相手がいる 【組織】 気軽に話せる場がある
3	【個人】 わかりやすさを優先している 【組織】 ルールを減らす努力をしている	3	【個人】 上司にいつでも気軽に話ができる 【組織】 部下の意見を大切にしている
4	【個人】 目の前にある作業に没頭せず、まわりの状況も把握している 【組織】 部分的な効率よりも全体的な効率を優先している	4	【個人】 顧客の声を直接聞いている 【組織】 開発だけでなく、いろいろな仕事を経験させている
5	【個人】 作業項目ではなく、要件単位に仕事を分割している 【組織】 人数とスキルから納期やコストを計算している	5	【個人】 担当を超えて、アイデアを発信したり、練り上げることができる 【組織】 チーム間、部門間で情報(意見やアイデア)がとおりやすい
6	【個人】 仕事だけを優先しない 【組織】 コストとパフォーマンスの両立を目指している	6	【個人】 メールばかりに頼らず、直接対話も大切にしている 【組織】 情報を共有するための仕組みがある
Yes の数 [            ] point / 6 point		Yes の数 [            ] point / 6 point	

F:フィードバック		E:エモーション	
1	【個人】 顧客の声を改善に活かしている 【組織】 顧客の声がスムーズに流れている(対応が早い)	1	【個人】 チームや組織のビジョンに共感できる(近くに目標となるようなあこがれの人物がいる) 【組織】 ビジョンに対するチームの位置を把握できる
2	【個人】 失敗をすばやく正確に報告することができる 【組織】 失敗を受け入れている	2	【個人】 やりがい、達成感、充実感(まわりからの期待や信頼)がある 【組織】 地位や金銭以外の報酬(対価)に力を入れている
3	【個人】 問題を話せる人(解決できる人)がすぐ近くに 【組織】 問題や失敗を大きくしないうちに見つけだし、すばやく修正し、検証できる	3	【個人】 顧客の役に立っていると感じている 【組織】 顧客の感情が全員に届くようになっている
4	【個人】 新しい技術ややり方に積極的に挑戦している 【組織】 変化やリスクを受け入れる仕組みがある(リスクに過剰に反応しない)	4	【個人】 上司や仲間の言葉に納得できる 【組織】 「命令」より「共感」を優先している
5	【個人】 現場の経験や勘を大切にしている 【組織】 理論ばかりではなく実践や実験を重視している	5	【個人】 仕事量は適切だと感じている 【組織】 チーム全員の疲弊度を把握する仕組みがある
6	【個人】 積極的に知識や知恵を共有している 【組織】 1つの作業を2人以上が理解している(作業のバックアップやフォローする体制ができている)	6	【個人】 仕事に誇りを持っている 【組織】 人に誇れるチームである
Yes の数 [            ] point / 6 point		Yes の数 [            ] point / 6 point	

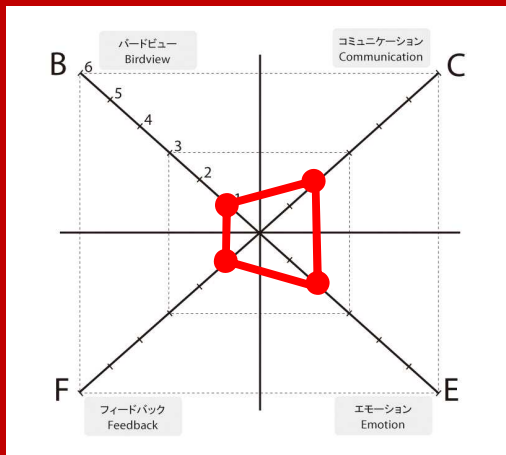
## STEP3 結果診断

レーダーチャートに描き終わったら、以下の基準と照らし合わせて、あなたとチームの状態を判断してください。レーダーチャートを見ることで、現状が直感的にわかります。

基本的に、面積が小さいほど危険な状態です。逆に面積が広ければ安全な状態といえます。

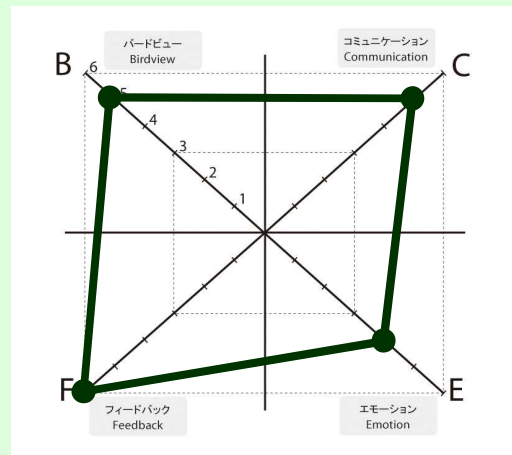
### 危険

デスマーチに陥る危険があります。  
とても危険な状態です。



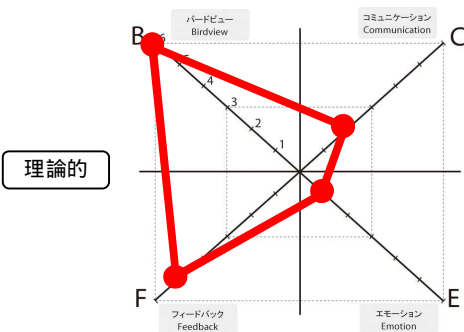
### 良好

デスマーチになりにくい体質です。  
良好な状態です。



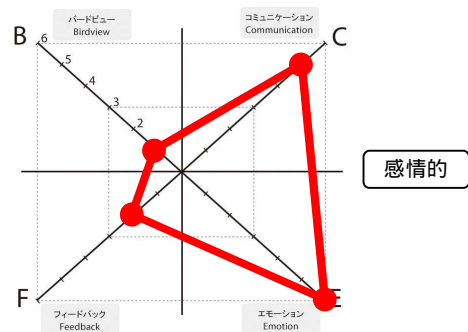
### Type Left

人の感情を軽く見えています。



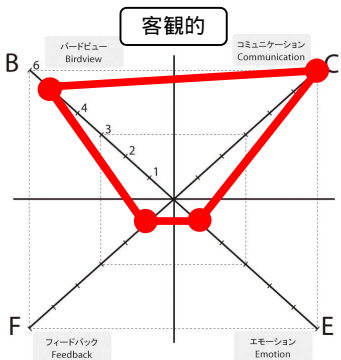
### Type Right

理論をおろそかにしています。



### Type Top

まわりの意見に左右されやすい。



### Type Bottom

世間から孤立し、独裁的になりがち。

