

誰からも 頼りにされる人の 仕事のやり方

しっかりとした「仕事力」が
身につく50の方法

室井俊男

上司・部下・お客様から
信頼されるビジネスパーソンに！

好感度が上がり、
仕事の悩みが解消される。

はじめに

あなたにとって『頼りにされる人』というのはどんな人でしょう。

『頼りにされる』ってどんなイメージでしょう？

私が実際に管理職研修の中で、部下との関係で一番求めていることを伺ってみると、「頼りにされたい」「頼られたい」と記入される方が7割以上を占めました。しかも上の方の管理職になればなるほど顕著なのです。

どうですか？少し驚きませんか？私も最初びっくりしましたが、ますます本気で応援しなくなりました。あなたの周りの上司も本音はそうなのかもしれませんよ。

この本はまさにあなたが『頼りにされる人』になっていただくために書きました。

では、私にとって頼りにできる人は、どんな要素を持っている人のことなのか？キーワードを出してみると、

① 風格に余裕がある人

② いざというときに、納得感のある解決策を出せる人

③ 最後はなんとかしてくれる人

④ 成長させてくれる人

⑤ 元氣や勇氣をくれる人

⑥ 仕事の勘どころが分かる人

⑦ 親身になってくれる人

そして、

⑧ その人自身がたくさんのサポートをもらえている人
です。

なんとなくあなたも同じようなキーワードが出ましたでしょうか？

もちろん同じでなくても全く構いません。

⑧については、「えっ？」と思いませんか？でも、本書を読み実践することで、「たくさんのサポートがもらえる人になるんだ」ということが分かるようになっていきます。

頼りにされると、たくさん周りからいろいろなことを頼まれて、どんどん仕事が増えて

大変、というイメージを持つ方もいるかもしれませんが。他人の世話ばかりしているという感じを受けるかもしれません。

でも本当に頼りにされる人というのは、周りを上手く協力させることや味方にするのが、上手いものです。自分が意識しなくても、周りと一緒に仕事がしたいと、ひきつけられてしまうのです。

さて、私自身のこれまでを振り返ると、それはもう失敗や苦難の連続でした。入社3年目に起きたリクルート事件では検察庁で贈賄の被疑者として（検事にそう言われました）尋問されるという経験もさせていただきました。数十億の負債を抱えたこともあります。仕事上での失敗も数知れず、よくもまあこんなに事件が起こるものだと感心するくらいです。ひとつひとつの出来事で、いくつかドラマが作れそうです。でもその度に、この出来事の本質はなんなのか？次にどう活かすか？次からどうするか？を徹底的に突き詰めました。そして、最後は必ず自分の作った原因に帰結させました。

大変だった体験が私自身の血肉となっています。そのおかげで「今現在の私がある」と言っても過言ではありません。だからこそ年上の経営者の相談相手にもなれているのだと

思います。

全てを乗り越え血肉としてきたこと、今まで出会った多くの方の教えをまとめたのが、本書です。

ご縁があつて本書を手にとつていただいたあなたに、「頼りにされる人になつてほしい」「楽になつてほしい」「楽しんでビジネスをしてほしい」「輝いてほしい」そんな願いで書きました。今、直面する状態にどうしていいか分からないときに、前に進むエネルギーや具体的なヒントやキッカケになれば、とても嬉しいです。

室井俊男

誰からも頼りにされる人の仕事のやり方 CONTENTS

はじめに

第1章

姿勢編 仕事に確固たるスタンスを持って対峙する

01	どんなときでも仕事へのスタンスは選べる	16
02	自営業的発想のススメ。自営業者になる	20
03	100%でそこにいるかを確認する	24
04	強運は準備している人によってくる	28
05	縁IIチャンス	32

コミュニケーション編 優れた対人スキルを身につける

06	相手とココロをひとつにする傾聴力	38
07	話を聴く人は好印象になる	42
08	あなたから離れなくなる質問をする	46
09	合言葉は「Yes! and」さあ言ってみよう	50
10	コントロールできることだけに集中する	54
11	自分の提案は相手の口から言わせる	58
12	自分基準ではなく相手の見ている事実を確認する	62
13	自信がないときほど、はつきり話す	66
14	分かりやすい報告の仕方 PREP法	70
15	記憶に残る話し方	74

16	惚れるような言葉を贈る	78
----	-------------	----

仕事術編 生産性を上げて成果を確実に出す

17	まずは、その日やるべきことを書き出す	84
18	時間の無駄使いをなくす	88
19	締め切りからスタートし、できないことを切り捨てる	92
20	仕事は最初に完璧を目指さないでスタートする	96
21	スケジュール帳に書いたことは忘れる	100
22	課題が分からなければ、結果は出ない	104
23	原因分析のコツは「起きていないこと」を探すこと	108

第4章

リーダー編 抜群の指導力を発揮する

24	プライドはいらない、分らないということ伝える	112
25	直感発想法のススメ。八方向発想法	116
26	アイデアを捻り出すためのオズボーンのチェックリスト	120
27	クラウド仕事をやってみる	124
28	押さえておきたいメモ術	128
29	相手から信頼をされる打ち合わせ	132
30	覚悟を決めているか	138
31	偉くなるほど報連相が大事	142

モチベーション編 メンタルをコントロールする

- | | | | |
|----|----------------------------------|-------|-----|
| 32 | 伝えると伝わるは違う | | 146 |
| 33 | 正しいことを言えはいいというものではない | | 150 |
| 34 | プロデューサーであれ | | 154 |
| 35 | P D C A の C A をルーティンにせよ | | 158 |
| 36 | 意思決定は評価基準の M U S T ・ W A N T でせよ | | 162 |
| 37 | 会議を有効に運用するには | | 166 |
| | | | |
| 38 | やる気を出すには「やりたくない」と100回叫ぶ | | 172 |
| 39 | 仕事の楽しさを子供に話す | | 176 |

第6章

目標達成編 一歩一歩、着実に前進する

40	壁にぶつかったら「ちようどよかった!」と言ってみる	180
41	流れが止まったと感じたら歩く	184
42	イメージメンターをいつも横に置く	188
43	上司の席に座ってフロアを眺める	192
44	自分の成功パターンを持つ	196
45	目標設定の5つのポイント	202
46	自分では気づかない自分の強み	206
47	四半期ごとに自分の棚卸しをする	210

48	できる人の行動をそっくり盗め	214
49	1ミリ進んだことにフォーカスする	218
50	人生のミッションを持って	222

おわりに

- 01 どんなときでも仕事へのスタンスは選べる
- 02 自営業的発想のススメ。自営業者になる
- 03 100%でそこにいるかを確認する
- 04 強運は準備している人にやってくる
- 05 縁=チャンス

第1章 姿勢編

仕事に確固たるスタンスを持って対峙する

第2章 コミュニケーション編

優れた対人スキルを身につける

第3章 仕事術編

生産性を上げて成果を確実に出す

第4章 リーダー編

抜群の指導力を発揮する

第5章 モチベーション編

メンタルをコントロールする

第6章 目標達成編

一步一步、着実に前進する

どんなときでも仕事へのスタンスは選べる

「もっと違う仕事をやりたいな」、「こんなに経費削減ばかりを言われたら何もできないよ」、「いつまでこんなつまらない仕事をやらなければいけないのかな」、「もっと自由にやらせてほしい」。なかなか自分が希望するような仕事をさせてもらえないことに、このよきな不満と焦燥を、あなたは感じることもあるかもしれません。

「もっと自由に思い通りにやらせてほしい」というときの自由とは、権限ですね。権限には必ず、責任が伴います。責任のない権限には破滅しかありません。よく勘違いしている方を見かけますが、**会社を辞めることで責任はとれません**。最低でも、失われた損失を取り返し、その間の運用利息をつけてもらわなければ、責任をとったことにはならないのです。つまり、リカバリーできる人にしか本当の責任などとれないということです。

自由度が制限されているということは、守られているということなのです。例えば、あなたが銀行に行って、借り入れの申し込みをしたとしましょう。事業資金でも家のローン

でも用途はあなたが決めて結構です。すると、銀行はあなたから利息を含めた元金を回収できる金額を査定して、その限度額内での借り入れが受けられます。その金額がある意味あなたの社会での実力です。でも、それはあなたが破産しないように守られているということでもあります。

ゲームだって、経験値がある一定レベルにいかないと、次のステージにいけないように作られているものが多いですよ。それを制限だらけで、何にもできないと嘆いている人はほとんどいません。ゲームだと、皆さんそういう風に捉えやすいみたいです。でも、ビジネスだって全く一緒です。

今いる状況の中で、着実に経験や実力を蓄え、自分のチカラのぎりぎりですとできるような仕事をこなすことで、成長しステージを上げていくのです。今置かれている状況の中でも、いつも同じことを同じようにしていれば成長度は低いでしょうが、持てるモノを最大限に使い、工夫したりチャレンジしていれば成長度も高くなるわけです。

たとえ権限の範囲や仕事の内容が決められていても、その狭い中でいかに取り組むかは、あなたが決めることができます。そして、その中で、十分成長したと認められれば、着実

にステージが上がっていくのです。

仕事を任せる立場からすれば、能力がある人を誰が好きこのんで、無駄にしたいものですか。どんどん使って、会社や社会に貢献してほしいと思っています。ステージが上がらないということは、まだ何かが足りないのでしょうか。組織が硬直化して、実力があってもポストがないということもあるかもしれませんね。でも、そんな企業でも、ばってき抜擢されて昇進している方がいないかと言うと、そうでもありません。その人なら、できると思うから抜擢するのです。

どんな仕事も毎日の積み重ねです。あなたのスキル、能力、バランス感覚、取り組みスタンスなど、次のステージに必要な要件に対する信用、信頼が生まれたときに次への扉が開きます。

第三者から見ても、どんなに面白そうな仕事でも、世の中の仕事に面白いだけのものなんてありません。もし、そう見えるとしたら、その人が面白くやっているだけです。楽しそうに見えるとしたら、楽しくできるようなやり方をしているだけです。どんな仕事だって、毎日同じことの繰り返しという観点で見たら、それはもはや単純作業です。

覚えておいてほしいことは、「どんな仕事においても、あなたがどんなスタンスで取り組むかだけは、あなたが自由に選ぶことができる」ということです。

英語で「良い」は「Good」。その上の「素晴らしい」は「Excellent」。そのさらに上の「突きぬけた」を表す言葉は「Outstanding」だそうです。「Outstanding」と言えば、他からダントツで突き抜けているという意味です。ところが、「Excellent」と「Outstanding」の実力の差はほんの薄皮1枚ぐらいなのだそうです。そのたった数ミリがダントツを生み出す秘訣なのです。

今のご自身の仕事で「もう限界までやっている。だけどあともう1回、あともうチョットだけ」と、上乗せできる人間が、他者から「Outstanding」＝突き抜けたと見なされる人間となるのです。

こんなことを書くのは恥ずかしい話ですが、私もかつては同じような気持ちの状態で悩んだことがあります。でも、そこから抜け出るのは自力しかないのです。自分の世界を変えられるのは自分だけです。面白いことに、自分を変えてみたら、すぐそこには大きなステージが待っていました。

自営業的発想のススメ。自営業者になる

あなたと会社の関わり方を考えるときに、「自分が自営業者だとしたら」、という視点で捉えてみましょう。

すると、給料をいただく現在の勤務先は直接のお客様となりますね。上司は実際の仕事の発注担当者でもあり、また、場合によっては協力会社でもあります。相手を上司だという目で見ていたときには、不満にしか感じられなかったことや許せなかったはずのことでも、先方の発注担当者だとすると、捉え方は途端に変わりますね。

先方担当者が仕事を進めやすいように、こちらでいろいろと整えてあげないと決済がおりないこともあります。先方担当者の弱い部分を補っていかないと、今後仕事がいただけないこともあるわけです。相手が何を求めているかをしっかりと捉え、それに応えていく必要があるのです。そもそも、先方担当者に信頼されなければ話にもなりません。

話は変わって、自分が関わっている商品・サービスの利益率は、もちろんご存知ですよ

ね。損益分岐点はいかがでしょう？利益構造、ビジネスモデルはどうなっているのでしょうか。対昨年比の数値は把握されていますよね。いろいろ考えていると、また今までとは違った形の責任感や当事者意識が生まれてきませんか。

「社長の器以上に会社は伸びない」とよく言われます。つまり、自営業であるあなた自身の付加価値を上げていかないかぎり、「あなた〱会社」は成長どころか、衰退していくのは目に見えています。

そもそも、自分の市場価値はいくらなのか、考えたことがありますか？終身雇用制も当たり前ではなくなり、転職することが日常化し、大企業と言えどもひとつ間違えば、いなくなるか分からない時代です。最終的に頼りになるのは自分だけ、自分の市場価値のみと言っても過言ではありません。常に市場の変化を捉え、自らもそれに対応していかねば生き残れません。

では、あなたは、自分の市場価値を上げるような自己投資をしていますか？あなたの価値を評価するのは市場です。年収2000万円以上の収入を得ている方の中には、年収の10%以上の金額を自分の学びに投資している方も多いそうです。そして、投資には長期で

考える長期投資もあれば、短期での回収をもくろむ短期投資もあります。

大企業で資本に余裕があるというなら、長期のみを意識していても、いいかもしれません。が、自営業という立場であれば長期短期の両方の面から考える必要があります。

自己投資と言えども、キャッシュフロー的には支出ですから、手持ちのお金が出ているわけです。すぐさま、何倍かにして戻したいと考えるのが自営業的考え方です。ですから、学んでいる間も、教わったことをすぐサービスに組み込んで提供しよう（すぐさま実践して社内で役立てよう）という気持ちで真剣に取り組んで下さい。いつか役に立つだろうなんて気持ちでは、自営業は成り立ちません。隙^{すき}あらば実践でどうしたら役立たせるかと、アンテナを立てるのです。

そういう意味でも、まず自腹を切って、自己投資のための研修会に参加してみましよう。吸収しようという意欲や真剣度が違います。

余談ですが、以前、ある方の『感動でいつも会場が涙でいっぱい』という触れ込みの講演会が無料で行われました。普段は1万円以上の参加料で、毎回、会場が本当に感動の涙でいっぱいになるのだそうです。でもその日は全く盛り上がりせず、泣いている人も1人もいなかったようです。その講師もみるみるテンションが落ちていくのが端からも分かった

と聞きました。きっと、無料だったことで、参加者の意識がいつもと違うことが一番大きな原因だったのでしょう。

会社経費での研修においても、非常に後ろ向きな態度で参加される方が稀にいます。お金は会社が負担してありますが、それらは会社の皆が稼いだものです。そして、参加者自身の時間も費やしています。また、研修に参加している間、不在中のカバーをしてくれている人もいるのです。お金・時間・人、それらが揃って研修を受けられるのですから、せっかくのその機会を有効に使って下さい。どうすれば現場の職務や業務で活かせるか、という参加姿勢でないともったいないです。そうでなければ、お金も時間も仲間の協力も浮かばれません。「知っている」と思った瞬間、自分の成長は止まると知りましょう。

そして、勉強会や研修に参加したら、ぜひ周りのメンバーにも内容を教えてあげましょう。自腹を切って出た勉強会の内容も人に教えるべきです。理由は2つあります。ひとつ目は教えることで、自分の学びがより深くなること。2つ目は、自営業者さんであるあなたの協力会社さんを強くすることになるからです。

ビジネス書&語学書

著者の本音!

立ち読みデータはここまでです。
続きはぜひ、書店さんでお求めください。

- ・ アマゾンでのお求めは、[こちら!](#)
- ・ 紀伊國屋書店でのお求めは、[こちら!](#)
- ・ e-hon でのお求めは、[こちら!](#)
- ・ 楽天ブックスでのお求めは、[こちら!](#)
- ・ 本やタウンでのお求めは、[こちら!](#)

突撃
インタビュー

