

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よう？

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つてみると、「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たくなりました。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』になつ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、

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 元気や勇気をくれる人

⑥ 仕事の勘どころが分かる人

⑦ 親身になつてくれる人

そして、

⑧ その人自身がたくさんのサポートをもらっている人
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とも全く構いません。

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ると思います。

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。他人の世話を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。自分が意識しなくとも、周りは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」と言つ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」「樂になつてほしい」「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ぬときには、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つて対峙する

- | | |
|------------------------|----|
| 01 どんなときでも仕事へのスタンスは選べる | 32 |
| 02 自営業的発想のススメ。自営業者になる | 28 |
| 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やってくる | 20 |
| 05 縁＝チャンス | 16 |

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

16 惚れるよつな言葉を贈る

仕事術編

生産性を上げて成果を確実に出す

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

第4章

24	プライドはいらない、分からぬことじつことを伝える	...
25	直感発想法のススメ。八方向発想法	...
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	...
27	クラウド仕事術をやってみる	...
28	押さえなおきたいメモ術	...
29	相手から信頼をされる打ち合わせ	...
30	覚悟を決めているか	...
31	偉くなるほど報連相が大事	...
142	138	
132	128	
124	120	
116	112	

リーダー編　抜群の指導力を發揮する

第5章

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

第6章

40	壁にぶつかつたり「ちゅうじよかつたー」と言つてみる	...
41	流れが止まつたと感じたら歩く	...
42	イメージメンターをいつも横に置く	...
43	上司の席に座つてフロアを眺める	...
44	自分の成功パターンを持つ	...
45	目標設定の5つのポイント	...
46	自分では気づかない自分の強み	...
47	四半期ごとに自分の棚卸しをする	...

- 48 できる人の行動をそつくり盗め
49 1ミリ進んだことにフォーカスする
50 人生のミッションを持て
おわりに
.....

○カバーデザイン 福田和雄

- 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

01

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、このようないふたつの不満と焦燥を、あなたは感じことが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―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、あなたが銀行に行つて、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を作られているものが多いですよね。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やつ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るものです。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。組織が硬直化して、実力があつてもポストがないこともあるかもしれませんね。でも、そんな企業でも、ばってき拔擢されて昇進している方がいないかと言ふと、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、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、「あなたがどんな仕事におこなわせ、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といひがじである」というハレド。

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「もう限界までやつてはいる。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した。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。

02

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、場合によつては協力会社でもあります。相手を上司だとう目で見ていたときには、不満にしか感じられなかつたことや許せなかつたはずのことでも、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つていかないと、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つかりと捉え、それに応えていく必要があるので。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よう？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ければ、「あなた＝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、いつなくなるか分からぬ時代です。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つ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、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、キヤツシユ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、まず自腹を切つて、自己投資のための研修会に参加してみましょう。吸收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らず、泣いている人も1人もいなかつたようです。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つた

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か。

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いますが、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、せつかくのその機会を有効に使つて下さい。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つたないです。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」と思つた瞬間、自分の成長は止まると思いましょう。

そして、勉強会や研修に参加したり、ぜひ周りのメンバーにも内容を教えてあげましょう。自腹を切つ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あ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。

- ・ Amazon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



ア明日香出版社