



世界のエリートが大切にする「小さな習慣」

【時間管理の習慣】

本当に忙しい人ほど、「時間」にきちんとしているもの。余裕ある行動はどうやって生まれるのか。



頼まれた仕事は、“五分” 限定ですぐ

どんな職場でも仕事を遂行する中で、「ちょっと悪いが、〇〇をお願い」と、進行中の仕事とは別の内容の作業を頼まれることもあるはず。そんなとき、「わかりました」と答えたものの、後回しにしたことはないだろうか。「上司に呼ばれ、仕事を引き受けたなら、忘れないうちにすぐに取りかかることが効率化のカギ。自分の席に戻ってすぐに、先に進行中の仕事に取りかかってしまうと、今指示された内容が頭からこぼれ落ちてしまう。指示された瞬間から席に着くまでは、その内容が頭の中を占めているもの。だから、席に戻ったら進行中の仕事をいったんストップして、今指示された仕事に“五分”だけ集中してみると、その後がスムーズになります。」

五分間でやるべきことは、上司の指示を再整理し、進行のための道筋をつくること。早めに着手すべきことはすぐに取りかかることが重要。

「第三者が関わる場合には、早めにアポイント調整に取りかかるとも必要。五分間集中することで、疑問点も生まれるはず。こういった場合は、すぐに上司に質問し、確認を」

指示された直後であれば、どんな簡単な質問も可能だ。これが後になればなるほど、初歩的な質問がしにくくなる。さらに「なぜもっと早く確認しない!」と、上司からの評価が下がることにもなりかねない。

「五分だけ、すぐに取りかかるクセをつけ、さらに締め切りを一日前倒しにする習慣を身につけると、仕事の効率とスピードが劇的に速まる。」

ギリギリで作業するほど「できない人間」と評価される。まして、締め切りに間に合わないなど言語道断。即、アウトとなる。ビジネスの世界では、マルチタスクをこなす人物が求められるのである。

PRESIDENT より



一流 VS 三流 の行動パターン比べ

初対面での名刺交換

三流

「こういう者」ってどんな者?



名刺交換は営業の現場で自分を知ってもらうための重要なセレモニーです。ごそごと鞆の中から名刺入れを取り出して「こういう者です」とぼつり一言言って名刺を渡す人が少なくありません。確かに、顧客は名刺を見れば、会社名も営業マンの名前もわかります。しかし、それでは「読めばわかるでしょ」というようなもので、その後の商談は弾まなくなってしまうでしょう。

一流

きっちり名乗って両手で差し出す

自己紹介で自分の名前を言わない人はいないはず。名刺交換は自己紹介の場であるのだから、きちんと名乗る。何か人に手渡す時には、片手ではなく両手で渡すのが原則と覚えておきましょう。その方が丁寧な印象を与えられます。同時に名刺交換をする場合は仕方ありませんが…。また、名刺交換の際に、きちんと相手の目を見ること。目をそらしていると、何か一物を持っているのではと勘繰られかねません。

仙台で【株式会社えん】の代表を務めていらっしゃるファイナンシャルプランナーの首藤先生。毎月 当社へ勉強会の為に来て下さっています。首藤先生から毎日フェイスブックでドリ@プロの配信を頂いています。ある日のドリ@プロでとても心に残った素敵な言葉がありましたので、ご紹介いたします。それは日産自動車のCEO カルロスゴーンの言葉

誰かが言った「無理」は、あなたにとっての「夢」。
 皆が感じる「不可能」は、あなたにとっての「希望」。
 何もやっていないのに答えなんかわからない。
 無理だとわかったら、やるしかない。
 道は自分で開くもの。打つ手なんていくらでもある。
 不可能なんて一つもない。人生は可能性だらけ。
 人生は素晴らしい。

