

### 「一生懸命やりましたが、目標未達です」病は、こう治す！

優秀なエリートには共通点がある。彼らは「真面目に、我慢して、一生懸命」ではなく、「ラクして速く」をモットーに、効率よく結果を出し続けている。まじめさと仕事のパフォーマンスは比例しない。24年間で5万人以上のクビ切りを手伝い、その一方で、6000人を超えるリーダー・幹部社員を選出してきた松本利明氏の新刊『ラクして速い』が一番すごいから、内容の一部を特別公開する（構成：中村明博）

#### 細かな「作業」を指示してはいけない！

仕事上司やリーダーでなくても、後輩やプロジェクトメンバー、仕入先などに仕事を依頼することがありますが、5W2H（なぜ、いつ、どこで、誰が、何を、どうやって、いくらで）で依頼内容を確認しているかもしれません。

しかし、5W2Hで仕事の依頼がすむのは、仕事内容の理解と達成方法があなたと同じレベルかそれ以上の場合だけです。あなたの当たり前と、部下・後輩の当たり前は違います。

では、どんな指示が最適なのでしょうか。これにはちょっとしたコツがあります。**アウトプットを示したうえで、具体的な「How(どうやるか?)」を伝える**のです。

「How(どうやるか?)」はどうすればうまくいくかという「作戦」でもあります。ただ**実際は「What(何を?)」を細かく指示しがち。具体的な作業が頭に浮かぶ**ためです。しかし指示だと、相手の解釈次第で失敗することもあります。

下記の「市のイベントで集客するケース」を見てください。指示の出し方で、ダメなところはどこでしょうか？

あなた「あと1週間で、参加者を20名集めなくてはならないね」

相手「イベントの集客は初めてなんです。どうしたらいいでしょうか？」

あなた「最低でも1日5軒は自宅訪問をして、参加を呼びかけてみよう」

相手「なるほど。では、自宅訪問するにはどうすればいいでしょうか？」

あなた「1日30軒は電話をかけて、アポをとらないと厳しいね」

相手「30軒も！それは結構大変ですね」

あなた「そのためにはリストを毎日50軒は用意してね。留守の人もいるから」

一見、あなたは相手に「1日30軒電話する」「50軒の電話先リストを用意する」と「How(どうやるか)」を丁寧に示しているように見えます。

でも、どうでしょう。相手は結果を出せそうでしょうか？

相手「一生懸命、毎日50軒のリストをつかって30軒電話しましたが、1日平均4軒のアポしか取れませんでした。結果、集客は15名でした」

一生懸命言われた作業をやり、あとは**ガッツと根性で運に任せる**状態です。これでは運よく目標達成しても、「件数をこなす」ことが目的になっているので、「ダメなら数を増やす」というプランしか描けません。

あなたの指示のどこが悪かったのでしょうか？

#### 「作業」ではなく、「作戦」を伝えよう！

あなたは細かいWhatを指示しているので、相手はそのWhatの意図や意味を理解できないのです。

「30軒電話して5軒のアポをとる」Howは、50軒のリストを用意することではありません。本当のHowは次のようなもので

東北から元気発進！！ワクワク"夢実現"プロジェクト



仕事と生活調和推進企業として  
ワーク・ライフ・バランスの実現を応援します

す。

あなた「50軒のリストは『過去、参加したことがある人』から集めよう」

相手「それはなぜですか？」

あなた「過去参加したことがあるので、その理由を教えて欲しいと言えばアポはとりやすいから」

相手「なるほど！確かにそうすればアポはとりやすそうですね」

あなた「PRや売り込みではなく、『昔は参加していたのに、今は不参加の理由を教えて欲しい』と言えば、教えてくれるはずだよ」

相手「理由を教えていただけそうですが、どう参加に結びつけるのですか？」

あなた「参加しなくなった理由を整理し、解消する方法を教えてあげれば参加してくれる可能性が高まるね」

相手「なるほど、そうですね！どうやって理由を整理するのですか？」

あなた「参加しなくなった理由を『①これから解消できそう』『②解消できない』の2つの支店で整理し、①は解消する方法と一緒に考えよう。その方法を精査し、参加しない理由を踏まえた上で、もう一度アプローチすれば参加してもらえる可能性が高まるよね？」

相手「確かにそうすれば参加してくれそうですね！」

Whatが細かい作業レベルになっていないか、きちんとHowになっているかを確認する方法は1つ。「作戦」を話しているかを確認するのです。この例では「参加者がこなくなった理由を聞き、それを解消すれば参加してもらえる可能性が高くなる」が作戦になります。

**迷ったときは、「仕事をうまく進めるポイントは何か？」を指示しているか確認してください。** 急いで指示を出すときこそ、作戦から伝えていけば、やり直しは最低限に抑えられます。

DIAMOND online より

### 和食のマナー

食事のマナーですが、食べる機会はたくさんあるけれど知らない事って多いですね。完璧とはいかなくても、最低限のことはおさえておきたいものですね。

今回は器の扱いについての注意です。

和食器には手に持っていい器と、逆に持ってはいけない器があるので注意しましょう。

#### 手に持っていい器

- ・茶碗・椀・小皿・小鉢
- ・小鉢付け汁などの器
- ・お重や丼

#### 持ってはいけない器

- ・刺身の盛り皿
- ・魚料理の器
- ・天ぷらの器
- ・手のひらより大きい器

#### NG！な作法

※器を重ねる…空いた器を重ねるのはNG。器を傷つけてしまうこともあるので、元の位置に戻すだけにします。

※手を受け皿にする…上品に見えてもマナー違反。

JIM COMPANY より

### 夏の疲労回復

寝苦しさによる睡眠不足、冷たいものの摂り過ぎなど、夏は知らず知らずのうちに疲れをためてしまいがち。

そこで、夏の疲れをその日のうちに回復させるおばあちゃん知恵をご紹介します。

#### 冷房冷えに…しょうゆ番茶の梅干ドリンク

冷房で体の芯が冷えているときは、熱いスタミナドリンクを飲みましょう。

梅干1個にはレモンの約7倍ものクエン酸が含まれています。お茶には精神安定作用があるので、ストレスを解消し疲労回復に効果的。しょうゆの酵素が胃腸の調子を整えてくれます。

#### <作り方>

湯飲みに醤油（天然醸造のもの）大さじ1/2と梅干1個を入れ、ここに熱い番茶を2/3カップ注ぎ、軽く混ぜてできあがり。

東北から元気発進！！ワクワク"夢実現"プロジェクト



仕事と生活調和推進企業として  
ワーク・ライフ・バランスの実現を応援します