

2012.3.21

☆ 任せる技術  
☆ 今月読んだ本

☆ 10000 人に 1 人？  
☆ 今月のひとこと

## 任<sup>せる技術</sup>

中小企業が発展するのに必要不可欠なこと。それは**社長が社員に仕事を任せること**です。

『いやいやうちには社員がたくさんいるし、ちゃんと任せているよ』という社長さんは多いでしょう。言葉の定義の問題ですが、**それが“仕事”ならばいいのですが、本当はただの“作業”になっていませんか？**

**作業者はたくさんいる、でも仕事人はいない。それが多くの中小企業の実態**ではないでしょうか。

そしてその実態を作っているのはまぎれもなく社長自身です。社長が次の状態にあると社員に仕事を任せることが出来ません。

- ・ 社員に任せることで仕事の質の低下による**業績の低下を恐れている**
- ・ 社員に任せることによるわずかな質の低下が許せないほどに**完璧主義者**である
- ・ 自ら最前線で忙しくしていることに**快感**を覚え仕事を渡したくない
- ・ 社員に**頼られる快感**のためいつまでも仕事を渡したくない
- ・ **ダメな社員**に何をどこまで任せていいのかわからない

そこで今回は社員を育てる任せ方について、4つのポイントを解説します。

### 1) 失敗するのは任せる仕事のサイズが大きすぎるから

社員に任せたのにうまくできなかった。その時は社員のついつい能力を疑ってしまいがちですが、本当は任せた側が**その社員に任せるべき仕事のサイズを間違えている**からです。

例えば『指定の日までに 1,000 万円の売上を上げる』という仕事を社員に任せただけの場合、仕事のサイズが大きすぎるために何もできず、成果は見込めません。

その場合次のように仕事のサイズを小さくして仕事を任せます。

- ① 現時点の売上見込み表の提出（1 時間後）
- ② 売上見込みの検証ミーティング（30 分）

- 見えている客の着地点の見極め、不足額の検証
  - 不足額を埋めるための対策として、不足額を埋めるためには基準単価 100 万円×5 社分が不足しているため、50 社への提案を指示
  - ③ まずは途切れている客へのアタックのため、途切れている客のリストを作成（1 時間後）
    - 経理に 5 年前から 1 年前の請求した客でここ 1 年に請求していない客のリストを作ってもらうように依頼させる
  - ④ その間に途切れている客へのアタックする際の電話トークを作成（1 時間後）
  - ⑤ リストと電話トークに問題がないか確認
  - ⑥ リストを基に何件か電話するのを確認、修正し、訪問日時を確定
  - ⑦ 50 社への提案するために不足数を確認
- 等々・・・。

『ここまではやってられない！』と思うかもしれませんが、ここまでやらないとできないんだったら仕方ありません。

何度かやるうちに『次は何をやるかわかるよな？』と聞いて言わせる。その内容が間違っていればまた細かく指示。

社長がここまでやる覚悟があれば、社員が失敗するのは社長の責任です。

中小企業の社員ができないのは、社長が社員を大人なんだから、もう何年もやっているんだからと過大評価しているため。

できないんだったら**できるレベルまで仕事をぶつ切りにして任せる**のです。

## 2) 作業ではなく責任を任せる

例えばお客様にお茶を出す場合。**単にお茶を出す作業だ**と思っている場合と、**お客様を最高の気分に接遇する責任だ**と思っている場合では考えるレベルが全然違ってきます。

『午後からお客さんが来るからお茶出しお願いね』では単なる作業です。そうではなく『**午後から来るお客さんは●●の●●さんで、とっても大事なお客さんだから、お茶出しをはじめ粗相のないようによく頼むよ**』と伝えれば、じゃあ玄関、応接室をチェックしておこうとか、お茶菓子を置いた方がいいとか、考えることはあるはずです。

往々にしてこういう仕事を任せられる女性社員は優秀な人が多いのでこれで済みますが、『ちょっと心配だな』という社員の場合、1) のレベルまで仕事を細分化して任せることになります。

## 3) 任せたからには口出しをしない

仕事を任せただけからには、自分と違うやり方を許容しなければなりません。『俺だったらこうするのに・・・』という思いをまずはぐっと飲み込みます。

社長さんは社員よりも有能なので何をやってもうまくできます。そして拙い社員のやり方を見て『そんなやり方じゃあいーん！ええい、俺がやる！どけっ』となってしまうます。

これをやってしまうと、社員は二度と主体性を持つてなくなってしまうます。

また、**許容できる失敗をさせてやるのも任せるうちの**一つです。極端に言えば会社が潰れる、誰かが死んでしまう、これ以外の回復可能な失敗であれば、失敗させてやる度量も必要です。

#### 4) 放ったらかしにしない

**任せることは放ったらかしであることと違います。**

『任せただけでやっぱり失敗だったよ』という社長さんに『そもそもうまくできると思っていました？』と聞くと『思っていませんでした』と返ってきます。

それでは任せられた、いえ放ったらかしにされた社員が可哀想です。幼い子供を見守る親のように、目の端で動向を追い、コーチング的な適切な支援をしましょう。

最後に、山本五十六の言葉です。

**『言ってみせ、言って聞かせて、させてみて ほめてやらねば 人は動かじ』**

さあ、これであなたも任せ上手の社長です。(笑)

## 1 0000 人に 1 人？

今回のニュースレターで発行開始から丸 4 年が経ちました。来月から 5 年目になります。中谷彰宏さんの本にこんなことが書いてあります。

**したい人、10000 人**

**始める人、100 人**

**続ける人、1 人**

今のところ続ける人に入れているようです。(笑)

誰だってしたいことはたくさんあります。でも始められない、始めることができても続か

ないことがほとんどではないでしょうか。

そんな時に**一番効果があるのは他人の目を使うこと**です。

私がこのニュースレターを続けていられるのも、読んでいただけるあなたがいてくれるからです。もしも書いて自分のパソコンのフォルダに入れておけば、間違いなく一ヶ月で終了です。

**それぞれの、今日やること、今週やること、今月やること、今期やること**のリストを職場で公開しましょう。そして出来た項目には堂々とチェックを入れてゆきましょう。

不思議なことにこれだけでやりたいと思っていることがどんどんはかどります。

特に社長さんの仕事は社員から見ると何をしているのかわかりません。自分を律するためにリストを公開するのはいいかもしれませんよ？

さあさあ、社長、やることいっぱいありますよ。(笑)

## 今 月読んだ本

前回ニュースレターを発行してからの1ヶ月間に私が読んだ本のリストです。

- ・ “検討します”を言わせない営業術 浅井 隆志 ★★
- ・ 営業マンは「お願い」するな！ 加賀田 晃 ★★★★★
- ・ 働かずに1億稼ぐ考え方 小池則雄 ★★
- ・ 1分間マネジャー—何を示し、どう褒め、どう叱るか! K.ブランチャード ★★★★★
- ・ 社長が知らない 秘密の仕組み 業種・商品関係なし! 絶対に結果が出る「黄金の法則」 橋本 陽輔 ★★★★★
- ・ 環境ビジネス 2012年 04月号 [雑誌] ★★
- ・ さすが!と言わせる Google Analytics 徹底攻略術 持丸 浩二郎 ★★★
- ・ 人生を変える 朝1分の習慣 後藤 勇人 ★★★★★

※ この他に「週刊日経ビジネス」「月刊致知」を定期購読

## 今 月のひとこと

私のクライアントさん、コンサルタント仲間のクライアント、某商工会議所の方々からお話を聞くと、今かなりの企業が**売上利益とも過去最高!**と言っているようです。

最近都内で飲む機会が多いのですが、どこが不景気だよ！？というくらい**繁華街に人が溢れ**、またおかげさまで私の**節税マニュアルもよく売れています**。(笑)

こんなことから、**ひよっとして日本てめちゃくちゃ景気がいいんじゃないの?!**と思っています。

もちろん、たいした努力もせずの**んべんだらり**としている会社は圧倒的にダメです。でも、**正しい頑張りをしている会社はちゃんと伸びている**のです。

前回のニュースレターでお伝えしましたが、2020年までは日本の景気は支えられています。

さて、世の中は景気がいい、という前提にたって、乗り遅れないようにがんばりましょう☆

## 追伸!

高圧で電気契約をしている事業所には、東京電力から4月1日から電力料金の値上げをしたいというお願いの手紙が来ていることと思います。

河野太郎氏のブログによるとこのお願いは断れるそうです。

<http://www.taro.org/2012/03/post-1174.php>

4月1日からの電力料金値上げに心じる気がなければ、手紙に出ている東京電力の専用ダイヤルに電話して、契約期間内の値上げをお断りしておいたほうがいいでしょう。

---

┌┌┌┌	<b>中小企業コンサルティング ゆるビジ☆</b>
┌┌┌┌	<b>田島 大輝 (Hiroki Tajima)</b>
┌┌┌┌	Webpage <a href="http://www.yurui-business.com">http://www.yurui-business.com</a>
┌┌┌┌	E-Mail <a href="mailto:tajima@yurui-business.com">tajima@yurui-business.com</a>
┌┌┌┌	ameblo <a href="http://ameblo.jp/yurubusi">http://ameblo.jp/yurubusi</a>
┌┌┌┌	twitter <a href="http://twitter.com/yurubusi">http://twitter.com/yurubusi</a>
┌┌┌┌	TEL 050-3634-8800
┌┌┌┌	FAX 050-3488-4300

---