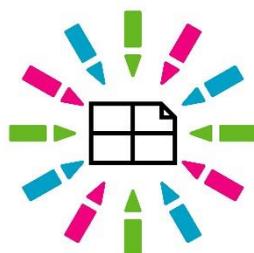


「1枚」ビフォーアフター事例集

Vol. 03



「1枚」で自カと自信 輝かす

1sheet Frame Works

「1枚」ワークス

I. はじめに： ビフォーアフター事例集の読み方「3つのポイント」

- ① すべての事例について、
「Before=**現状**は？、After=**結果**は？、How=**どう解決**した？」の流れで構成しています。
- ② 「How?」については、**どの「1枚」フレームワーク®を使ったのか?**を明記しています。

- ③ 事例を読むだけで「学びや気づき」を促せるよう、「浅田のピンポイント解説」をつけました。

II. (補足) 初学者のために： 9つの「1枚」フレームワーク® ミニ解説

・「エクセル1」:

全ての「1枚」フレームワーク®のベースとなる型。
思考整理、コミュニケーション、タイムマネジメント、問題解決、
戦略立案、読書、願望実現、習慣化、マインドセット等々、
オールラウンドに活躍するシンプルにして万能の「1枚」の型。

日付: テーマ:		日付: テーマ:	

・「テーブル2」:

「比較」「マトリクス」を使った思考整理やコミュニケーションに特化した「1枚」の型。「比べながら」「見ながら」思考整理することで「気づきやアイデア」が得られる、あるいは、見せて伝えることで「あっさり伝わってしまう」体験をする受講者が続出している「1枚」。

日付: テーマ:	1P? ↓	y? ↙	↘
		-	+
x? ↗	+		
↘	-		

•「ロジック3」:

ロジカルシンキング・論理的コミュニケーションを「1枚」書くだけで実践できるフレームワーク。網羅性を重視したロジックツリー方式ではなく、「伝わりやすいか」「記憶に残りやすいか」「行動に移しやすいか」等、徹底的に「仕事で役立つか」にこだわった超実践的な「1枚」論理術。

日付: テーマ:	1P? ↓	Q3? ↓	3 →
		1	2
Q1? ↓	3 →	Q2? ↓	3 →
1	2	1	2

•「リード4」:

1冊の本を、15分前後で、人にわかりやすく説明できるレベルで「1枚」にまとめられるという、情報洪水時代に必須の読書の型。はじめは半信半疑の受講者も、その精緻なメカニズムを理解・実践することで、大半が現状の3~5倍以上の読書量を実現している。

日付: 題名:		P?:	
		PQ?:	
		A?:	
		AQ?	3
		1	2

•「アクセプト5/パーパス5」:

他者への共感能力を高める「1枚」。また、仕事の目的を「1枚」書くだけで見える化できるフレームワークでもある。相手への共感と仕事の目的がなぜこの「1枚」の型で両立するのか?この答えが腑に落ちたことで、仕事観が根本から変わった受講者多数。仕事の核となる「1枚」の型。

日付: テーマ:	1P? →		
Who? ↓	Before? ↓	After? ↓	How? ↓
	「	「	」

•「ストーリー6/ブレイク6」:

「物語る力」「相手の感情を動かす伝え方」が身につく「1枚」の型。また、プロジェクトや大きな目標を達成するうえで必須となる「シナリオ」「構想」等を描く使い方も可能。型のカタチは同じだが、前者の目的では「ストーリー6」、後者の際は「ブレイク6」と名称を変えて使用する。

日付: テーマ:	1P? →		
	After? →		
Wall? →	1 →	2 →	3 ↑
Break? →	1 ↑	2 ↑	3 ↑
Before? →	↑		

•「プライオリティ7」:

「1枚」書くだけで「優先順位をつける」ことができるフレームワーク。また、「優先順位をつける力」の正体の1つである「質問力」についても、この「1枚」で飛躍的に高めることが可能。加えて、名著『7つの習慣』的な思考・行動習慣を身につけたい人にも格好の「1枚」となっている。

日付: テーマ:		P?	
TOP3?	□1	□2	□3
TOOO?			
How?		How?	

・「ソリューション8」:

「1枚」ワークスの総本山・総決算的なフレームワーク。ビジネススキルの中でも最重要となる「問題解決力」を、「1枚」で磨いていく型。問題解決力について学んだことがないビジネスパーソンはもちろん、問題解決マニアの目からもウロコがおちる超実践的に昇華された技法。

目的: テーマ:	What?	Why?	How?

・「フォーチュン9/モデル9」:

成功者・名経営者の多くが「ポジティブ思考・強運者」という認識のもと、どうすれば彼らのマインドセットを自身にインストールできるかという観点で開発したフレームワーク。運とは何か？を研究したうえで型化しているため、実際に幸運体質になった人が続出。最もユニークな「1枚」の型。

目的: テーマ:			
		EP?	

Ⅲ. 本編：劇的！「1枚」ビフォーアフター事例集

今回の vol. 03 でも、3名の受講者の方から3例ずつ、合計9つの実践例をご紹介します。

- ・Kさんは、金融系のシステム開発の会社に勤務されている方です。
- ・Yさんは、自動車保険の会社で、保険販売の業務を担われています。
- ・Mさんは、社労士として活動されている士業の方です。

今回もこれまでにご紹介してきた18事例とは異なった内容のものばかりです。ぜひ、「1枚」フレームワーク®の汎用性や多様性、応用範囲の広さを味わいながら読み進めていってください！

7-1. Kさん：「1枚」の力で共感の伴う合意形成が促進！

- ・Before?
会社の年度施策案について、メンバー間ですり合わせを行いました。

今までは、「どんな施策をやるのか?」「なぜやるのか?」「どう実行するのか?」
といった説明スタイルをとっていなかったこと、また発言に対する共感も
なかなか得られなかったことから、施策が決まらない、決まっても実行されない
といったことが相次いでいました。

・After?

「1枚」グループコンサルティングに参加して書いた「1枚」をもとに、伝えてみました。

結果、打ち合わせが合意に至っただけでなく、参加者から
「ものすごく共感しました」という言葉までもらうことができました。

まさに「共感」してもらいたくて「1枚」を書いていたところに、
「共感」という単語が参加者から出てきた。サクラか?というくらいの体験をしました。

今後は、今日の資料をブラッシュアップさせて、またすり合わせがあります。
「エクセル1」で事前にQ&A書き、想定してから挑みます。

・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:
「エクセル1」「共感のロジック3」





	1	2	3
	1	2	3
	1	2	3

「人は、なぜ?に共感する」という「共感で伝わる編」の知見をもとに、
特に「なぜ、業務知識の拡充が重要なのか」という点を大切に思考整理しました。

結果、「ロジック3」から「2020年に会社が生き残るために必要」というメッセージが見えてきました。
打ち合わせではこの点を強調したうえで具体策を述べるような説明をしていきました。

実際、この「会社が生き残るため」というところが、「ものすごく共感しました」という言葉のもととなり、
ここへの共感があったからこそ、打ち合わせが合意に至ったのだと思います。

○浅田ピンポイント解説

・「共感のロジック3」の実例です。

・通常の「ロジック3」との違いは「なぜ?」の強調にあります、その効果が見事にでたケースです。

- ・こうやって「共感」が得られると、理屈より先に感情が動いている分、合意形成が容易になります。
特に1対多数のコミュニケーションで参考になる事例だと思います。

7-2. Kさん: 「1枚」で、職場の慣習を打ち砕く改革を実現

・Before?

月1回、社長以下、管理職が一堂に会する会議があり、最後に新任の管理職から、抱負を述べる機会がありました。各月2名が発表で、自分は次月です。自分の前月の発表のことです。

社長が「具体的に何するのか、よくわからん!」「次回発表者、心しとけ!」という檄が飛びました。(確かに動詞表現ばかりで、動作が分かりませんでした) 周りからは「ハードル高くなったね」「準備早めにしないとね」などプレッシャーをかけられました。一方、時間をとりたくても、時間が取れない状況でした。これまで発表した人は、同じ構成・項立て。Wordで資料を作っていました。以前の自分であれば、同じフォーマットを使用し、構成・項立ても考えを省力して作っていたと思います。

・After?

次月。私の抱負発表が終わりました。すこしの間、さらに静まったような感じがしました。その後、社長が開口一番にこうコメントしてくれました。

「メンバーのタイミングをみて、育ててやれよ。とてもよくまとまっていて、わかった。」
「皆、分かっているだろうが、何かを伝えるとき、特に見て欲しい事項に、太字、下線をつけた資料、それに対し何もつけない資料。伝えたい気持ちまで伝わる資料は、どっちか。」

とくに最後の指摘は、とてもうれしかったです。見てくれている人は、見てくれている。そして伝わった。とてもいい体験ができました。

・How?

- ※ 使用した「1枚」フレームワーク®:
「エクセル1」「ロジック3」「共感のロジック3」「ストーリー6」

目的:		目的:	
テーマ:		テーマ:	

目的:	1P?	Q1?	3
テーマ:	1	1	2
Q1?	3	Q2?	3
1	2	1	2

目的:	1P? →		
テーマ:	Alter? →		
What? →	1	2	3 1
Break? →	1	2	3 1
Before? →	1		

時間がないときほど、「1枚」で考え抜く。「伝わる資料作成編」の学びを活かすとき。
今回の発表は、自分がこれまで完全習得プログラムで学んだ要素を終結し、
発揮する場面、総決算だと考えました。

絶対に伝わる、伝わらないといけない、と覚悟を決めて臨みました。
実際、時間は中々とれませんでした、とにかく書いてみました。
ですが、当初はまとまりに欠けていました

次第に、「あれも、これも」状態になっていることに気がきました。

そこで、自分が自分の言葉で伝える最優先事項は何か？というテーマで
「エクセル1」を書き直し、「メンバーの教育の重要性」に絞って述べることにしました。

加えて、「自分の抱負」なので、「共感のロジック3」と、「ストーリー6」を入れようと思いました。
資料の項立ては3つに絞り、各小項目も3つ。文字フォント・下線・太字等の見やすさを考慮し、
これまでの発表者とは異なるのを承知で、「1枚」フォーマットを敢えて活用しました。

フォーマットの決まりはないし、前回の発言もあったので敢えて変えるチャレンジをしました。

他にも、担当業務の紹介としてコンパクトな図を用意しました。
この図を冒頭に持つことで直観的理解を促し、「資料をみよう」という気持ちも
湧くのではないかと思ったからです。（「理解」で伝わる編で学んだ知見の活用です）

ところが、事前に部長に資料を見てもらったところ、
「とてもよくまとまって、わかりやすい。だが。。。」

「まだ長い」「もっと具体的な話を入れた方がいい」
「見て、読んでいるうちにストレスがたまってしまうかも。字を読むのは疲れるから」。

といったコメントがついてしまいました。

そこで、「ロジック3」の要素をさらに絞り込んで、ポイントを1つに限定。
説明的な補足は捨てて、例を上げました。

最後の仕上げは、「伝わる資料作成編」での講義内容です。

『役員向け(年齢が上の人)のフォントは大きく』
文中の文字量もかなり少なくなったので、本文は、

14ポイント以上にして、行間、マージンもかなり上げました。

以上の経緯を経て、上述のアフターの結果につながっていきました。

以前の発表者は、以前の自分であったとも思います。

そうした他者比較の面からも、ビフォーアフターを感じる事ができた体験でした。

○浅田ピンポイント解説

・職場の慣例を打ち砕いた事例です。

・上司側の「マンネリ打破」というニーズと、それに応えた K さん。

「職場改革」「マネジメント改革」「働き方改革」といった言葉が世間では溢れていますが、こうした具体的な事例こそが、まさに改革といえるものの本来の姿なのではないでしょうか。

・その決め手となったのが、「1枚」のフレームワークに「1枚」資料、そしてそれらを使った説明です。

「1枚」で「伝わる思考整理力」の大きな可能性を、この事例から学んでください。

7-3. Kさん：昇進につながった「1枚」

・Before?

自分の部署は、商品開発・保守の中核のシステムを担う部署で、比較的大規模な案件を担当しています。

当時、自分はかなり大きな開発プロジェクトを、人数も不十分な中で進めていました。

そして途中から、(グループの中の)別チームが進めていた案件について、「うまく回っていないので引き受けてくれ」と言われました。

さらに「うまく回せていないマネージャーの面倒も、見て欲しい」と追い打ちをかけて言われました。

その後、マネージャーのサポートを色々と試みましたが、フォローしてもカイゼンが図れず。また、自分の担当する案件も、要員が不足しているので、対策が必要な状況でした。

上司にも申し入れをしましたが、「どうしたらできるかを提案してくれ」と言われてしまい、「現実を見てください」と直接伝えましたが、状況は変わりませんでした。

・After?

案件を無事に完遂させることができました。

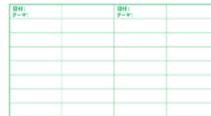
その後、評定の面談では上司から、

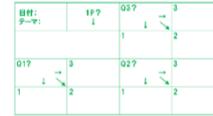
「とても助かったし、提案もうれしかった」

という言葉をもらい、今年度の昇進に繋がりました。

・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:
「エクセル1」「ロジック3」





	1	1	2
	1	1	2
	1	1	2

まず、「そもそも仕事とは何か？」ということに立ち戻って考えました。

完全修得プログラムで学んだ通り、

「仕事とは、傍を楽にすること。周囲の問題を解決すること」

そこで、「今の自分が傍を楽にするために取り組むべきことは何か？」

というテーマで「情報を整理」してみました。（「エクセル1」で書き出しました）

また、花を生けるときの理論に、「真・副・控」という言葉があります。

自分の役割の「真(中心に置く大事なこと)」を、「ロジック3」の1P?として書き出してみました。

以下、「Q1?:具体的には?」「Q2?:なぜうまくいっていない?」

「Q3?:どう解決していく?」、と続けました。

そして、この「ロジック3」を書く中で、

当該マネージャーを一人前にすることは、「真」の次の「副」、「控」に過ぎないと付きました。

この気付きは、とても大きかったです。

自分は、このマネージャーに成果を上げさせるのが「ミッション」

という思い込みがあり、かなり悩み、腹も立てたりしていたからです。

その後も「1枚」を書きながら思考整理を進めていった結果、

マネージャーをなんとかしようとするのではなく、「何とか案件を回そう」という意識が高く、

能力も高い他のメンバーのサポートに、時間を優先的に割くという案が見えてきました。

自分は、これらの人に対して、エネルギー、時間、心血を注ぐこと。

そしてそのサポートから、他のメンバーにもいい影響が生まれ、牽引力も生まれ、

グループ全体でも案件が回せるようになるのではないかな？

以上のことを上司に提案したところ、

「とてもいい考えだ」と受け入れてもらい、実行に移すことができました。

当時は、いっぱいいっぱいでした。ですが、繰り返し「1枚」を書く中で、

「こんなところに、解決策が！」というものを見出すことができました。

○浅田ピンポイント解説

・「1枚」の積み重ねが昇進につながったという事例です。

・といっても、何かウルトラCがあるわけではありません。「エクセル1」と「ロジック3」を目の前の課題に対して繰り返し書き、思考整理をしていく。そうやって気づきを得て、その気づきを周囲に伝え、承認や賛同を得て実行に移していく。

・「なぜ、昇進につながったのか？」について敢えて1つあげるとすれば、
「相手に伝わるように思考整理」したという点でしょう。これがもし、「1枚」を使わずに、自分の頭の中だけでなんとなく活路を見出し、周囲に説明もせずに独断で実行。最終的な結果だけを出して自己満足に陥っていたのだとしたら・・・おそらく上司も周りの人も評価はしてくれなかったと思います。
「人に伝わらなければ意味がない」という「1枚」ワークス的世界観について、この実例から学び取ってください。

以上でKさんのビフォーアフター事例共有は終わりです。

続いて、Yさんのビフォーアフター事例に移ります。

Yさんは、自動車保険の会社で、保険販売の業務を担われています。

事例の内容がガラッと変わりますので、どうぞ頭を切り替えて、以降を読み進めていってください。では参りましょう。

8-1. Yさん: 「1枚」でポジティブに受け止めることができるようになりました！

・Before?

4/1 付の人事異動で山形から福岡に転勤になりました。

内示を受けた時には、様々な思いから動揺しました。

今までの自分なら、気持ちが切り替えられず引きずっていたと思います。(ネガティブに)

・After?

よくよく考えますと、今回の異動は
会社人生で一番人口が多い場所での勤務になります。
そうしたポジティブな捉え方ができてしまっている自分に驚きました。

・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:
「エクセル1」「アクセプト5」

Before?	After?

Who?	Before?	After?	How?

「共感で伝わる編」で学んだ「4つの承認」という「アクセプト5」の考え方。
また、「エクセル1」で「ポジティブ・フォーカス」になる方法を学んだおかげで
プラス思考のことがどんどん溢れてくる今の自分に驚きました。

このような感情面での「before after 事例」もありかなと思い、共有させて頂きました。

○浅田ピンポイント解説

・「1枚」ワークスが大切にしているマインドセットの1つとして、「ポジティブ・フォーカス」があります。

・Yさんに限らず、人は誰も放っておくとすぐに「ネガティブ・フォーカス」になってしまいます。

・そんな思考回路の矯正としても、「エクセル1」をはじめとした「1枚」フレームワークは使えます。

「1枚」はコミュニケーションの道具であると同時に、自身の「思考回路づくり」の道具でもあります。

人生の節目を前向きに乗り越えていくための処方せんとしても、「1枚」を活用してください。

8-2. Yさん: 「1枚」マトリクスで大幅に目標を達成!

・Before?

自動車の損害保険に関する仕事をしています。
私が転勤になる最後の月のことです。その月は月末までにと25台分
上乗せしないと、次年度から取引会社を変更される可能性がありました。

自分の組織だけでなく、他部門にも協力を得るために何か良い方法はないかと悩んでいました。

・After?

なんと大幅に達成し減収を回避できたばかりか、次年度へ貯金まで作れ、職場から感謝されながら転職することができました。

・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:
「テーブル2」

目標: 実現:	1P ↓	2P ↓	
3P ↓	+	-	

それまでは上司から「今までの取組みへのお叱り」や、「とても間に合いそうにないやり方」を指示され、納得感がないまま時間だけが過ぎていました。

ですが、「理解で伝わる編」やグループコンサルティングで学んだ「テーブル2」を使い、職場でその「1枚」を見せながら伝えたところ、周囲の反応が一変。あっという間に協力体制が築けました。

決め手は、「テーブル2」を通じて、「なぜやるのか?」について、比べて伝えることができたこと。この「比べて、見せて伝える」というアプローチは、今まで出来ていなかったことだと感じました。

まるで魔法のようなビフォーアフター体験でした。浅田先生ありがとうございました。

○浅田ピンポイント解説

・「比べて見せて伝えると、あっさり伝わる」ということが良くわかる実例です。

・多くの方が、「ロジカル」か「エモーショナル」、どちらかのアプローチで伝えようとしています。

ところが、マトリクスを1枚書けば、もっと短時間で、納得感のあるカタチで伝えることができます。

・ただ、マトリクスを日常的に仕事で使えている人がどれくらいいるかというとこれが本当に少ない。

この事例を今読んでいるあなたはいかがでしょうか。もし、マトリクスは知っているけど仕事では大して活かしていないということなのであれば・・・Yさんのような体験を、「テーブル2」でぜひ味わってください。

8-3. Yさん: 「1枚」の力で一躍、人気研修講師に!

・Before?

福岡の取引先で例年実施している約 50 名 3 回(各 3 時間)の保険研修の登壇依頼を初めて受け、前任者との違いをアピールするチャンスと思い、イチから研修内容を考えました。

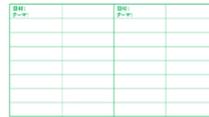
前任者の研修は、どうやら説教のような精神論と、パワポ資料を読む研修だったようです。当時の受講者から本音をヒアリングすると、「つまらない」「時間の無駄」「使えない」。「でも、不満は言えない」という散々なものでした。

・After?

私の研修は、参加型メインの構成にしました。
結果は大好評で、長崎や佐賀などの他の店舗からも依頼が入るようになりました。

・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:
「エクセル1」



研修ではまず、アイスブレイク的に「自己紹介ペアワーク」を実施し、
その中で「エクセル1」の書き方や使い方を受講者に教えました。

その後、「保険販売好事例 DVD」を見せ、各内容を「店舗に戻って伝える」という目的で、
受講者に「エクセル1」を書いてもらいました。これもペアワークでシェアしました。

最後に「1枚」ワークスのセミナーではおなじみの「道案内ワーク」を行い、
「保険は車と違って形がない」ため、「見せて伝えることが重要」という説明して研修を終えました。

○浅田ピンポイント解説

- ・「1枚」を取り入れたことで、「他を圧倒する評判の講師になれてしまった」という事例です。
- ・「エクセル1」は非常にシンプルでカンタンな手法のため、Yさんのように自身の研修等にもカンタンに取り入れることができます。導入が容易な一方で、「エクセル1」があるかないかで受講者の学習態度や満足度、受講後の記憶の定着や実践等、全てがプラスに作用していきます。
- ・ぜひ、ご自分だけでなく周りの方にも「1枚」を広めていってほしいと思います。ただし、その際は「1マイスター」の資格を必ず取得してくださいね。(Yさんももちろん1マイスターです)

以上でYさんのビフォーアフター事例共有は終わりです。

最後に、Mさんのビフォーアフター事例に移ります。Mさんは、社労士として活躍されている士業の方です。士業の方の事例はこれが初めてになりますので、関連のある方はぜひ参考にされてみてください。

9-1. Mさん: 「料金改定」に応じない相手も「1枚」の合わせ技ですんなり納得

・Before?

社労士をしています。以前、先方の業績悪化の際に
顧問料を値引きして、そのままになっていた顧問先ありました。

その後、顧問先の社員も増えたので、当初は「1枚」フレームワーク
を使わない形で、料金改定を申し入れました。

しかし、のらりくらりとかわされてしまい、またこちらにも契約解除を恐れる
気持ちがあったことから、不満に思いつつもそれっきりになっていました。

・After?

こちらの希望が満額回答で、以前のようにごねられることもなく、すんなり料金改定できました。
「1枚」の力で、自分の意志を自覚し相手に通すこと、具体的に考えること。
そして納得のいく結果を得ることができました。

・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:
「エクセル1」「ロジック3」

Q1?	Q2?
1	2
2	1

Q1?	Q2?	Q3?
1	2	3
2	1	3
3	2	1

すんなりと料金改定を進めることができたのは、「エクセル1」と「ロジック3」の合わせ技です。

まず「エクセル1」で、その会社について思いつくことや、相手方に提供できるメリット等を書き出しました。
その上で、「ロジック3」を使い、

- 「Q1: なぜ料金改定を求めるのか？」
- 「Q2: どんな条件で変えるのか？」
- 「Q3: 応じてくれた場合の見返りはどうする？」

という構成でまとめていきました。書くうちに思考だけでなく気持ちも整理され、
「これで同意が得られなければ、こちらから契約更新を辞退しよう」という意志も定まりました。

また、先方が依頼に応じてくれた場合に、
更新時期までに相手が先にメリットを得られるよう、特典も3つつけました。
こうした特典の発想も、もし「ロジック3」を書いていかなかったらだせなかったかもしれません。

○浅田ピンポイント解説

- ・「料金改定」のような「おカネの話」では、「1枚」が大活躍するという事例です。
- ・日本人は「おカネの話」を真正面から扱うことを好まないため、Mさんの顧問先に限らず、「のりくり、うやむや、後回し」といった対応に終始されてしまうのが日常茶飯事です。
- ・逆に言うと、積極的に話したがらないからこそ、こちらが主導権を握りやすい題材とも言えます。実際、Mさんが「1枚」でこのテーマと真正面から向き合い、思考整理し、理路整然と説明したことで、面倒な交渉のはずがあっさりOKとなっていました。「おカネの話」は、実は「1枚」の威力を感じやすい題材です。ぜひこのケースを参考に、ご自身の仕事でも活かしていきましょう。

9-2. Mさん: たった「1枚」、たった1通のメールで、集客ゼロの状況から脱出!

・Before?

私の社労士事務所と実質的に一体化している会社の研修部門で、来月、同僚がセミナーを担当することになりました。

もちろん同僚自身も広報に動いてはいたのですが、参加確約はゼロの状態でした。

私も顧問先の社長に声をかけ、その場では、乗り気だったのですが、事務所に戻ってから結局、申込みのFAXは来ませんでした。

・After?

1通のメールを送った翌日、『今月10日が社内の参加募集締め切りなので、その後に送ります。』との返信がありました。メール後だけで、既に4名の参加希望者が集まっていることも確認が取れました。そのことを同僚にも伝え、安心してもらうことができました。

・How?

- ※ 使用した「1枚」フレームワーク®:
「エクセル1」「ロジック3」

目的	手段

目的	手段	手段	手段
	1P?	05?	3
	1	1	2
01?	3	02?	3
1	1	1	2

まず「エクセル1」で、「セミナーの長所」を書いて思考整理しました。

結果、「講師の人柄や、毎月の指導件数、扱う内容の広さ」等が見えてきました。

次に「ロジック3」で、「なぜ今参加すると良いのか?」「どんな内容について勉強できるのか?」「このセミナーの何が売りなのか?」というテーマで構成しました。

最終的に完成した「ロジック3」を文章化して、
受講してくれる可能性がありそうな社長にメールをしました。結果は上記の通りです。

○浅田ピンポイント解説

- ・「集客」は本当に苦勞している人が多いテーマです。本ケースはこれを「1枚」で突破した事例です。
- ・といっても、やったことはシンプルで、「エクセル1」による特徴の明確化と、「ロジック3」による伝わる文章化です。集客で苦勞しているケースの多くは、こういった「理解してもらおうべきことがそもそも相手に伝わっていない」というレベルの話なのです。
- ・もう一つこの事例で大切なポイントは、あくまでもMさんご自身ではなく、同僚の方のためにサポートしたという点です。「1枚」の使い手になれると、ご自身のためだけではなく、周囲への貢献も容易になってきます。なぜなら、先ほど書いた通り、あなたの周りに仕事で困っている人がいるとすれば、多くの場合「説明下手」がその原因だからです。「1枚で伝わる思考整理力」を修得することで、ご自身だけでなく周りも助けていってください。

9-3. Mさん: 「1枚」による共感があるからこそ、課題解決につながりました

・Before?

関与先で事務方のトップを務めていた方が、急に退職なさってしまいました。
幹部の方からは、
「落ち着くまで定例の打ち合わせを延期したい。」との申し出がありました。

その後、「後任者が労務に関し色々聞きたいことがあるので、やはり来て欲しい。」
と、一転して訪問のご依頼を頂きました。関与先は非常に混乱している様子でした。

・After?

私が関わらせ頂いたのち、幹部の方には「たくさん事がすっきりして、安心した!」と、喜んで頂きました。
また、後任者の方も当初は緊張した面持ちでしたが、
何度かやり取りするうちに笑顔が増え、問題なく取り組んでいるようでした。

・How?

※ 使用した「1枚」フレームワーク®:
「エクセル1」「テーブル2」「パーパス5」

目的:		目的:	
チーム:		チーム:	

目的:	1P?	2P?	
チーム:			
ス?			

目的:	1P? →		
チーム:			
Why? 1	Before? 2	After? 3	How? 4

急な退職で、多くの業務をいきなり引き継ぐことになり、お困りだろうと思われました。
どのように貢献できるだろうかと、まず「パーパス5」から書きました。

直接の後任者は、書いた時点ではまだ面識のない方でした。
幹部の方とは、何度もお目にかかっていたので、
『幹部の方(と後任者)に安心していただくこと』をブレない目的として設定しました。

次に、サポートの具体的なあり方としては、

- ① まずじっくりお話を伺い、幹部の方の『前任者に急に辞められたことへの不満』
や、後任者の『業務に関して知りたい疑問』を解消する。
- ② 後任者がどの程度の知識の持ち主か不明なので、
「社労士としてどのようなサポートが可能か」と、
「労務にかかわる主な保険制度の仕組みの比較」を「テーブル2」で報告し、
後任者にも仕事の概要をわかりやすく把握して頂く。
- ③ 後任者から即答できない質問が出る事も想定して、関連書籍を準備しておく。

の3つに絞りました。こうしたサポート案は、「パーパス5」を書いていないとすんなり
出てこなかったかもしれません。まず、「仕事の目的を明解化」する、それも
相手に共感しながら目的を見出していく。このプロセスの重要性を感じることができました。

○浅田ピンポイント解説

・「パーパス5」という「相手に共感しながら仕事の目的を明確化できる1枚」が役立った事例です。

・相手への共感が伴わない働き方というのは、配慮に乏しい軽率なものになりがちです。
一方、今回のMさんのように相手への共感から仕事に入ると、結果的にまとまる「3つ」も、
自然と相手を思いやったものになってきます。また、そうした「3」だからこそ伝わるのです。

- ・「1枚」フレームワークは、単なる思考整理やコミュニケーションのツールではありません。
人に共感し、人に貢献し、結果として自他ともに栄えていく社会を築くことができます。
経済的な豊かさだけでなく、社会的・精神的な豊かさを手にする技法という大きな捉え方で、
「エクセル1」をはじめとした9つの「1枚」フレームワークと向き合ってほしいと思います。
-

さて、9事例にわたる「1枚」ビフォーアフター、いかがだったでしょうか？

あなたにとって、どのような気づきや学びにつながったでしょうか？

この事例集が、今後の学習や実践への良いきっかけとなったのであれば、本当に嬉しいです。

最後に、これを読んでくださっているあなたがもし、同様のビフォーアフター体験をされているのであれば、info@asadasuguru.comまで、その詳細をぜひメールで送ってください。

なおその際は、今回の9事例と同じような構成(Before?、After?、How?)で送ってくださると大変助かります。
(今後、別の vol.を編集していく際に、非常に掲載しやすくなりますので)

あなたからの「1枚」ビフォーアフター報告を、楽しみにしています！



「1枚」ワークス主宰・浅田すぐる

公式メールマガジン: <https://asadasuguru.com/mail-magazine/>

インタビュー動画: <https://www.kakugo.tv/person/detk974zb.html>

オンラインサロン「イチラボ」: https://www.reservestock.jp/stores/article/351?article_id=23265