仕事の信用は、何を積み重ねると育つのか

「この人なら、ここまで任せられる」

一緒に仕事を重ねると、相手は何を見てそう判断するのでしょうか。

これまでの仕事で、相手が経験したこと



届いたものを
仕事で使えた



変更時も一緒に
進め方を考えられた

次を任せるときの判断



この仕事なら
ここまで任せられる

次の仕事での行動



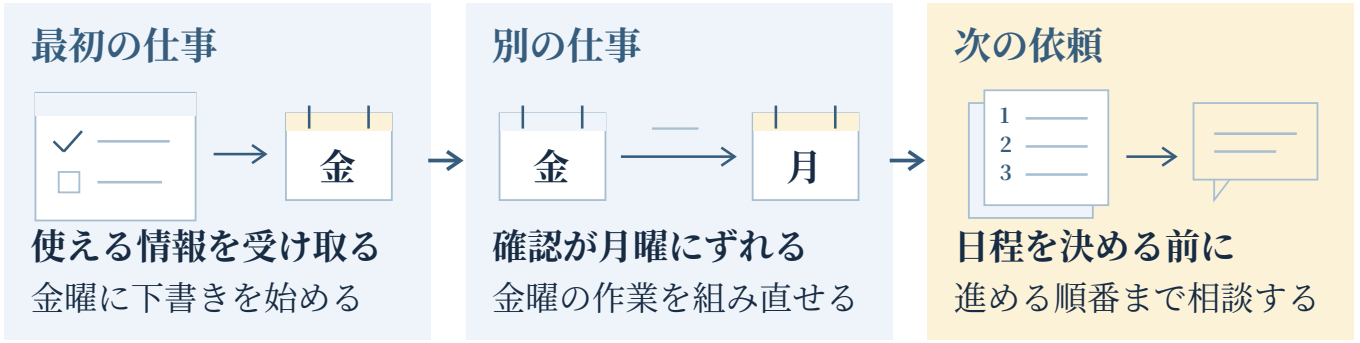
早い段階から
相談することも

実力　相手の目的や条件を確かめ、使える結果を届ける力。

信用　相手が一緒に仕事をした経験をもとに、どこまで頼れるかを判断すること。

次に任せた理由を、相手に聞く

同僚と資料をつくるときの例



- **最初の仕事**　金曜までにそろう情報と確認待ちの情報を分けて伝え、同僚は、金曜に資料の下書きを始められました。
- **別の仕事**　別の資料では、金曜の確認が月曜にずれました。金曜に書ける部分と月曜以降に仕上げる部分を聞き、同僚は、作業を組み直せました。
- **次の依頼**　同僚は日程を決める前に、進める順番の案も頼みました。

「今回は、どうして進める順番まで相談してくれたのですか」
「前は下書きに入れたし、別の仕事では予定も組み直せたから」

自分の仕事を振り返る

- ☐ 相手の目的と条件を確かめたか
- ☐ 何を引き受け、相手はどう使えたか
- ☐ 条件が変わったとき、相手はどう進めたか
- ☐ 次に、何をどこまで頼まれたか

同じ相手との仕事を二件思い出し、次に頼まれたことを比べてみる。

書籍の関連箇所　No.15（50–51頁）／No.64（148–149頁）／No.113（246–247頁）

書籍情報　**連載全7回を読む**