

谷所健一郎著 Kenichiro Yadokoro

「できる人」を1分で見抜く77の法則

Forest  
2545  
Shinsho



「できる人」と仕事をするとは、

あなたに利益をもたらし、あなたを成長させる

私は独立前の約20年間人事にたずさわり、1万人以上の方々の面接をして、短い面接時間で、その会社に必要な人材かどうかを見抜いてきた。人を見抜くことで、会社の将来を担う「できる人」を選別してきた。

ふだんの仕事も同じで、数多くの人が営業や商談で来社するが、あなたの会社にとってメリットのある「できる人」を見抜くことが会社の発展につながる。

仕事を覚えたてのときは自分の仕事をこなすことで精一杯だが、中堅社員にもなると、変化のない日常業務だけでは自分自身を高めることはできない。仕事に慣れ、社内における刺激が少なくなってくると、この先、本当にこのままでいいのか悶々もんもんとした気持ちになり悩んでしまうかもしれない。

自分をスキルアップしたい、環境を変えたいと考えて転職の道を選択する人もいるが、他社の「できる人」とめぐりあうことで、あなたの会社に利益を生むだけでなく自分自身を高めることができる。

会社は人が財産であり、人材は「人財」ともいわれるが、採用面接では「できる人」を

見抜いて「人財」を採用できないと、ジリジリと衰退していつてしまう。仕事でも「できる人」を活用できなければ、他社との競争に敗れる結果になる。

だから「できる人」「できない人」を見分けることが、今後ますます重要になってくる。会社にとって「できる人」とは、信頼関係を構築でき、利益貢献できる人だ。

友人となり得る人かどうかは、自分の好みや考え方といった、いわば好き嫌いで選択できるが、仕事では気があう人が「できる人」とはいえない。

仕事における「できる人」は、直感力だけでは見抜けないのだ。「できる人」を見抜くためには、いくつもの要因を組み合わせて判断していく必要がある。「できる人」とつきあいたいという意識がなければ「できる人」を見つけない。意識をせず、何となく人との出合いを繰り返していても、「できる人」とはめぐりあえないのだ。

あなたの会社にとって有能な人材、つまり「できる人」との関係を深めていくことが、あなたの会社の発展だけでなく、自分自身を高めるうえでも重要だ。

本書では、私が1万人以上の方々の面接経験から得た「できる人」「できない人」を見分ける方法について、そのポイントを記した。ぜひ活用してみてほしい。あなたに利益をもたらし、成長させる人と素晴らしい仕事ができるはずだ。

# 目次



## プロローグ

はじめに……………3

**あなたの仕事の成功は「できる人」との出会いで決まる**

「できる人」との出会いには仕事のチャンスを広げる……………14

面接官の視点で「できる人」を見抜く……………16

面接は最初の5分、仕事では1分で見抜く……………18

「いい人」が「できる人」とは限らない……………20

聞き手になって見抜く……………22



## 第1章

**「第一印象」で「できる人」かどうか分かる**

**法則1** 電話の応対で相手と会ってみたいと思わせるかどうかを考える……………27

**法則2** 初対面のあいさつで好感が持てるかどうかをチェックする……………29

**法則3** 持ち物、身だしなみをチェックする……………31

**法則4** 座り方、姿勢、視線から、どのような人を観察する……………33



## 第2章

**法則5** タバコの保管場所をチェックする……………35

**法則6** 第一印象の思い込みに疑いを持つ……………37

### あなたや会社に「利益をもたらしてくれる」かどうかを見抜く

**法則7** 瞬時に相手の要望をとらえる人は、仕事ができる……………42

**法則8** 自分を誇示せず謙虚な人は、周囲に協力者が多い……………44

**法則9** 好奇心のある人は、仕事のチャンスを提供する……………46

**法則10** 論理的に説明できる人は、指導力に優れている……………47

**法則11** 向上心を持っている人は、利益をもたらす……………49

**法則12** 仕事をお金に換算する人は、段取り良く仕事をこなす……………51

**法則13** 人を巻き込むオーラがある人は、仕事で成功する……………53

**法則14** 納期・時間を守る人は、裏切らない……………54

**法則15** すぐに連絡をくれる人は、仕事を第一に考えている……………56

**法則16** ほしい情報を提供してくれる人は、好感を抱いている……………58

**法則17** 自分の言葉で語る人は、仕事の目的を理解している……………60

**法則18** 決断が早い人は、責任感と行動力がある……………62



### 第3章

## あなたと「信頼関係」を築ける人かどうかを見抜く

- 法則19** 知識・技能を大切にしている人は、仕事に誇りがある………64
- 法則20** 我慢強くあきらめない人には、無理難題も依頼できる………66
- 法則21** 役に立ちたいというスタンスで行動する人とは、共存共栄できる………68
- 法則22** 眼力がある人は、信念を持って行動する………73
- 法則23** 眼光が優しい人は、相手のことを考えられる………75
- 法則24** 語尾がしっかりしている人は、意志が強い………77
- 法則25** 結論から先に語る人は、考えがまとまっている………79
- 法則26** 言い訳をしない人は、途中で逃げ出さない………81
- 法則27** 自社の強みを言葉にできる人は、商売がうまい………83
- 法則28** 興味のあるキーワードを投げかける人は、会話ができる………85
- 法則29** 話を聞ける人は、お互いに共感できる………87
- 法則30** 持ち物にこだわりがある人は、仕事にもこだわりがある………89
- 法則31** 損して得を取る人とは、長期の人間関係を構築できる………91
- 法則32** ストレス耐性がある人は、周囲から応援が得られる………93



## 第4章

- 法則 33** 宿題を持ち帰る人は、好意を持っている……………95
- 法則 34** アフターフォローで印象づける人は、記憶に残る……………96
- 法則 35** 相手のことを第一に考える人は、心地よいつきあいができる……………98
- 法則 36** 責任の取り方を把握している人は、仕事を任せられる……………100
- 法則 37** 愛社精神がある人は、自分の力を誇示しない……………102
- 法則 38** 初対面で相手の名前を呼ぶ人は、良好な人間関係を築ける……………104
- 法則 39** 「教えてほしい」をきっかけにする人は、親しみやすさがある……………106
- 法則 40** 言葉を噛みしめて語る人は、相手を見きわめる目に長けている……………107
- 相手がピンチに動じない人かどうかを見抜く言葉**
- 法則 41** 「アポイントなしで訪問されては困ります！」……………113
- 法則 42** 「どの企業も同じようなことをしています」……………115
- 法則 43** 「何度足を運んでもらっても変わりません」……………117
- 法則 44** 「他社も頻繁に訪問してきますよ」……………119
- 法則 45** 「要望を聞いてくれなければ、この話は難しいですね」……………120



## 「できない人」は1分で見抜ける

- 法則46 定型のセールストークだけの人は、物が売れない……………125
- 法則47 落ち着きがない人は、仕事に自信がない……………127
- 法則48 オフィス内やスタッフの動きをチェックする人は、相手を信用していない……………129
- 法則49 すぐに帰ろうとする人とは、深いつきあいに発展しない……………131
- 法則50 大声で話をする人は、自己中心的に考えている……………133
- 法則51 何でも「はい」と答える人は、仕事に信念がない……………135
- 法則52 「はい」「いいえ」とひと言ですませる人は、仕事に熱意がない……………137
- 法則53 視線をそらす人は、仕事に自信がない……………139
- 法則54 すぐに会社案内を出す人は、売り込みしか考えていない……………141
- 法則55 お茶を飲まない人は、友好関係を望んでいない……………142
- 法則56 「でも……」が口グセの人は、言い訳がうまい……………144
- 法則57 「すみません」が口グセの人は、実は何とも感じていない……………146
- 法則58 初対面で「隠しごとはしない」という人は信用できない……………148



## 第6章

### 「できる人」を1分で見抜く魔法の質問

- 法則59** 「弊社にどのようなメリットがありますか？」……………153
- 法則60** 「御社の強みと弱みを聞かせてください」……………155
- 法則61** 「ごめんなさい。もう一度いつてもらえますか？」……………157
- 法則62** 「弊社のわがままを聞いてもらえますか？」……………159
- 法則63** 「即決で決められないのですか？」……………161
- 法則64** 「簡潔にわかりやすく説明してもらえますか？」……………163
- 法則65** 「いままでの成功事例を話してもらえますか？」……………164
- 法則66** 「いままでの失敗事例を話してもらえますか？」……………166
- 法則67** 「営業経験は、どのくらいありますか？」……………168
- 法則68** 「緊急の際、連絡はすぐつけられますか？」……………170
- 法則69** 「弊社のことをどの程度ご存じですか？」……………172
- 法則70** 「忙しくて、休みが取れないのではないですか？」……………174
- 法則71** 「今年は、おかしな天気が続きますね」……………176
- 法則72** 「これから大雨が降るようですね」……………178



**法則73** 「和食の美味しいお店を知りませんか？」……………180

**法則74** 「最近、何かいいことありましたか？」……………182

**法則75** 「何か自己投資していますか？」……………183

**法則76** 「100万円あったら、何に使いますか？」……………185

**法則77** 「5年後、何をしていきたいですか？」……………187

## 「できる人」と「できない人」には決定的な違いがある

だれでも「できる人」になれる……………190

初心を忘れていけないか？……………192

意識と行動を変えれば「できる人」になれる……………194

「できる人」とめぐりあうためには、自分も「できる人」になる……………195

カバーデザイン／斉藤啓一（PANIX）  
本文デザイン・DTP／野中賢（株式会社システムタンク）