

和の食アカデミートレーナー育成テキスト

TRAINERQUEST

《トレーナークエストガイド》



和の食アカデミープロデューサー
山下としあき

家庭料理、家庭の味から
家族の平和は生まれる
家族平和なくして、世界平和なし

「家庭料理で世界平和を実現する」

和の食アカデミーの志命です。



和の食アカデミープロデューサー 山下としあきの 20年の想いを形にしました。

料理人として働いて20年。

料理人の道は、
料理長になることか。
独立しお店をだすことか。
しかありません。

現在は、どちらの道も陰しく、
安定収入が継続できる
保証もありません。

年を重ねてからの
再就職の話もよく聞きます。

これは、料理人だけでなく、
「食」に関わる職種の方
すべてにあてはまることです。

資格や経歴は、あるのに、
そのキャリアが活かせない。
給料に反映されない。
と悔しい想いをしている方が
どれだけいるでしょう。

ボクもその一人でした。

そんな想いに決別し、
キャリアが活かせる
新しい働き方を実現できる方法を
約2年かけて形にしました。

これは、
「新しい働き方の創造」なのです。

料理人の新しい働き方（生き方）を創造する

料理人としてのキャリアを活かす新しい働き方は、
今まで経験したことより、
難しいことかもしれません。

しかし、そのあなたの経験こそが、
業界を変革させるきっかけになることでしょう。

決して業界を離れるわけではなく、
業界に育ててもらえたからこそその
恩返しなのです。

**あなたの働き方が、
新しい生き方になっていくのです。**

人生は、一度きり。
思いっきりわがままに生きよう！

Freedom



「人生を自由に生きる3つの自立」



経済的自由

必要以上の時間・お金・労力をかけず
想い描く成果を実現できる。
常に進化成長するビジネスを創造する。



時間的自由

時間に追われるビジネスではなく、
いつでも・どこでも仕事ができる。
好きな人と好きなときに
好きな場所で好きなことをできる。



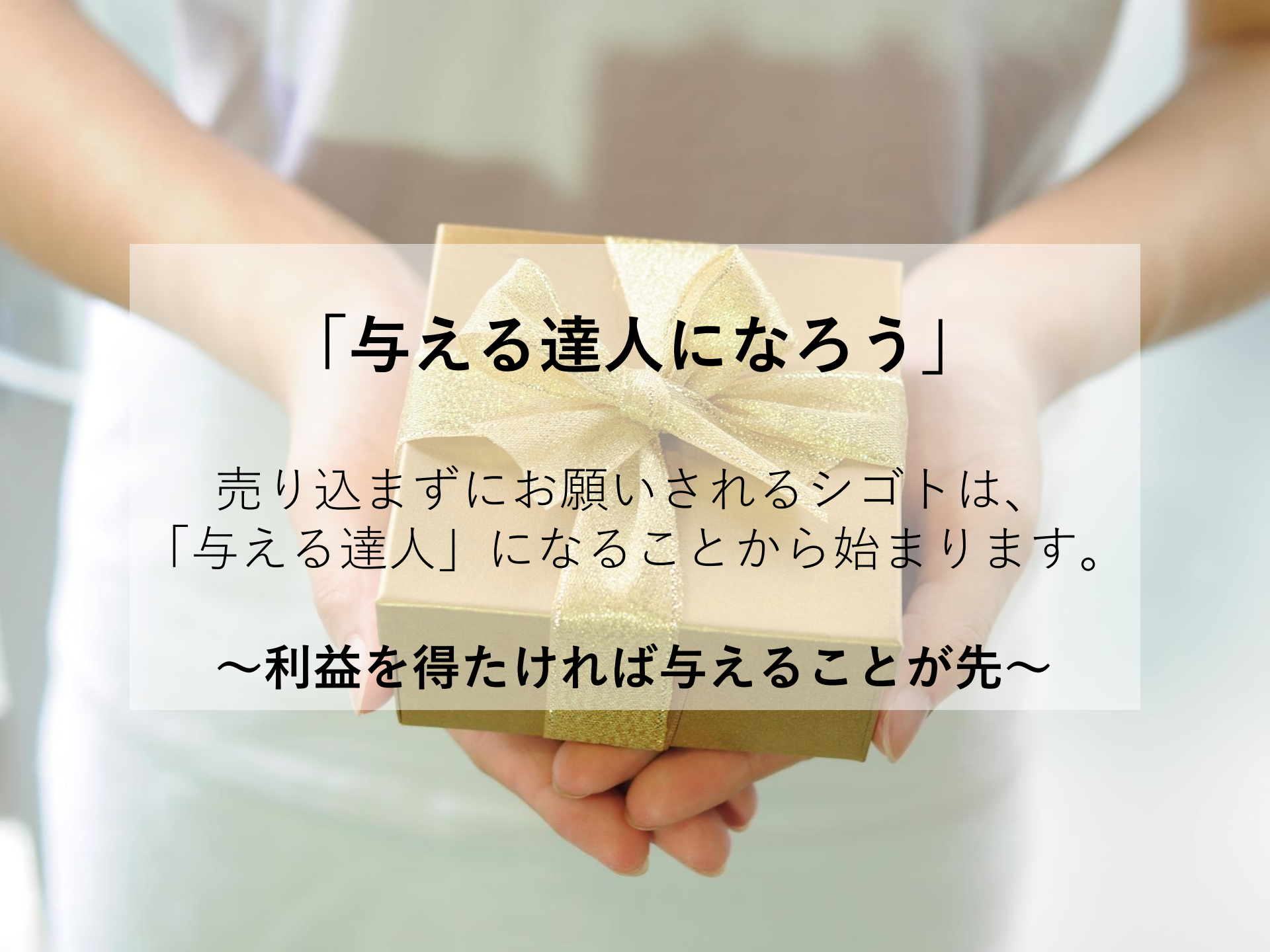
精神的自由

常に高い自燃力と謙虚さを持って、
他責思考ではなく自責思考を持ち合わせ、
誰かに依存するのではなく、
自分自身で考え決断し行動できる。

A young child is sitting on a brick path, holding a camera. The child is wearing a light-colored hat, a blue and white plaid shirt, a red vest with a cartoon character, blue jeans, and blue boots with colorful patterns. The background is a blurred outdoor setting with a building and trees.

「感動人になろう」

誰よりも自分に感動し、
感動を手に入れて、
感動を与える人が
誰よりも豊かになれる。

A person's hands are holding a small, square, gold-colored gift box. The box is wrapped in a gold-colored paper and has a large, gold-colored ribbon bow tied around it. The person is wearing a white shirt. The background is a soft, out-of-focus light blue and white.

「与える達人になろう」

売り込まずにお願いされるシゴトは、
「与える達人」になることから始まります。

～利益を得たければ与えることが先～



何を行うのかではなく、
なぜ行うのか。

自らが志を以って燃え上がる情熱を見つけよう。

A cheetah is captured in mid-stride, running across a dry, dusty landscape. The cheetah's body is low to the ground, and its legs are extended, conveying a sense of speed and power. The background is a blurred, dry, brownish-yellow terrain, emphasizing the cheetah's movement.

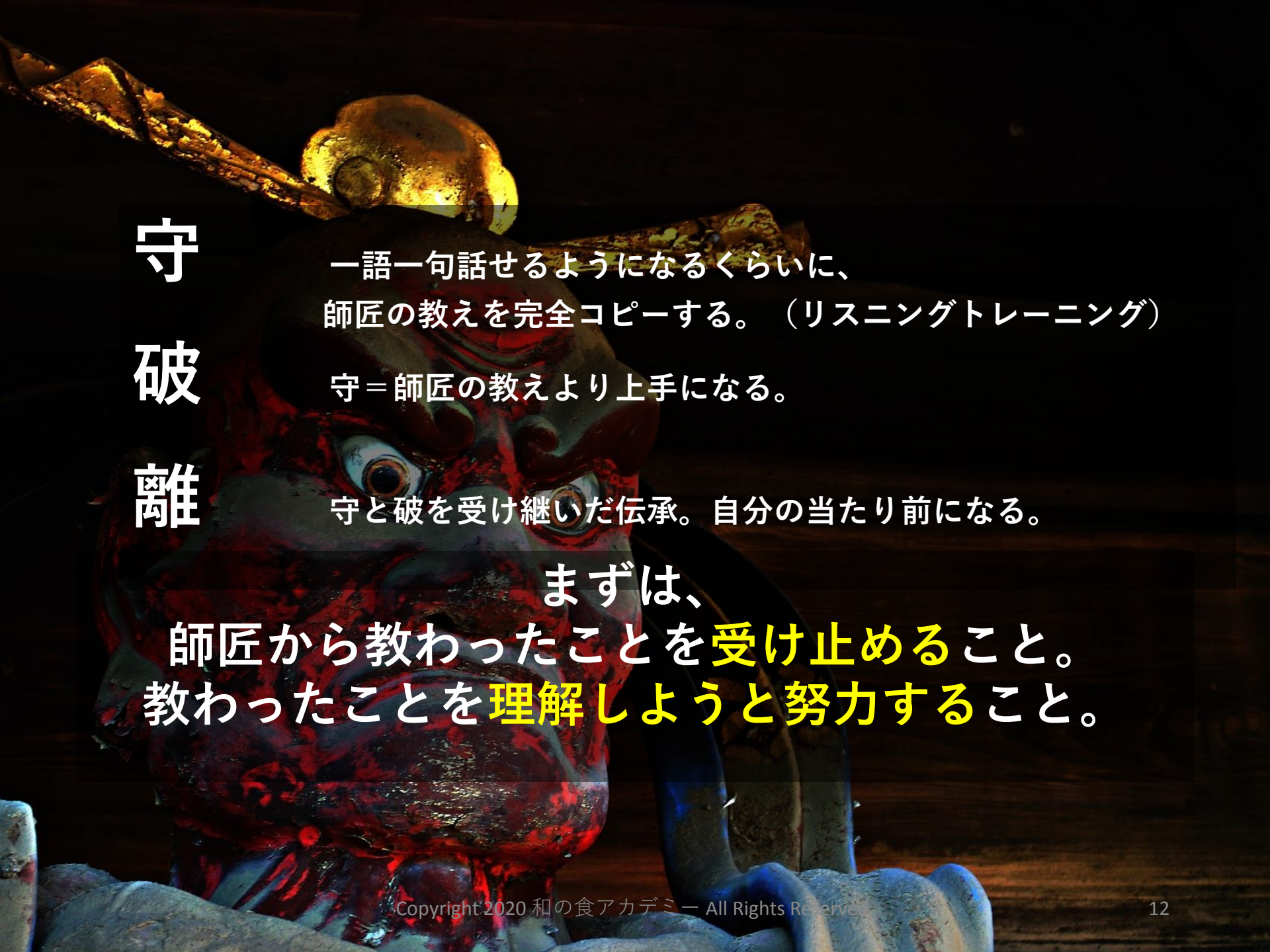
リミッターを外そう！

**圧倒的なスピード
絶対的行動量
があなたの人生を変えるのです。**

ここは、学校でもなく、会社の会議室でもありません。

**人生を豊かにするための
「修行の場」です。**





守 破 離

一語一句話せるようになるくらいに、
師匠の教えを完全コピーする。（リスニングトレーニング）

守＝師匠の教えより上手になる。

守と破を受け継いだ伝承。自分の当たり前になる。

まずは、
師匠から教わったことを**受け止める**こと。
教わったことを**理解**しようと**努力**すること。

先行く人（師匠、リーダー）と
何が違うのか？

「ギャップを見つける」

ギャップに気づき、見つけ、埋めることで
変化、成長する。



自分の**当たり前**を変えていく

今の結果は、
今までのあなたの当たり前によって
生まれたものです。

今から、未来の結果を変えたければ、
今のあなたの当たり前を変えることが、
いちばんの**近道**です。

当たり前の変化率を高めるための
「8つの当たり前の切り口」から、
あなたが今日から、
大胆に変化させていく当たり前を
見つけ出していきましょう！

《当たり前の変化率を高める手がかかり》 「8つの当たり前」

- 【1】モノの見方・捉え方～viewpoint and catchpoint～
- 【2】場所～location～
- 【3】人財～personal connections～
- 【4】考動～think and go～
- 【5】与えるチカラの質と数～gives force～
- 【6】言葉のチカラ～words force～
- 【7】お金～money～
- 【8】時間～time～

上記の8つの切り口で、あなたの
「今までの当たり前」と「これから挑み目指す当たり前」
を書き出してみよう。

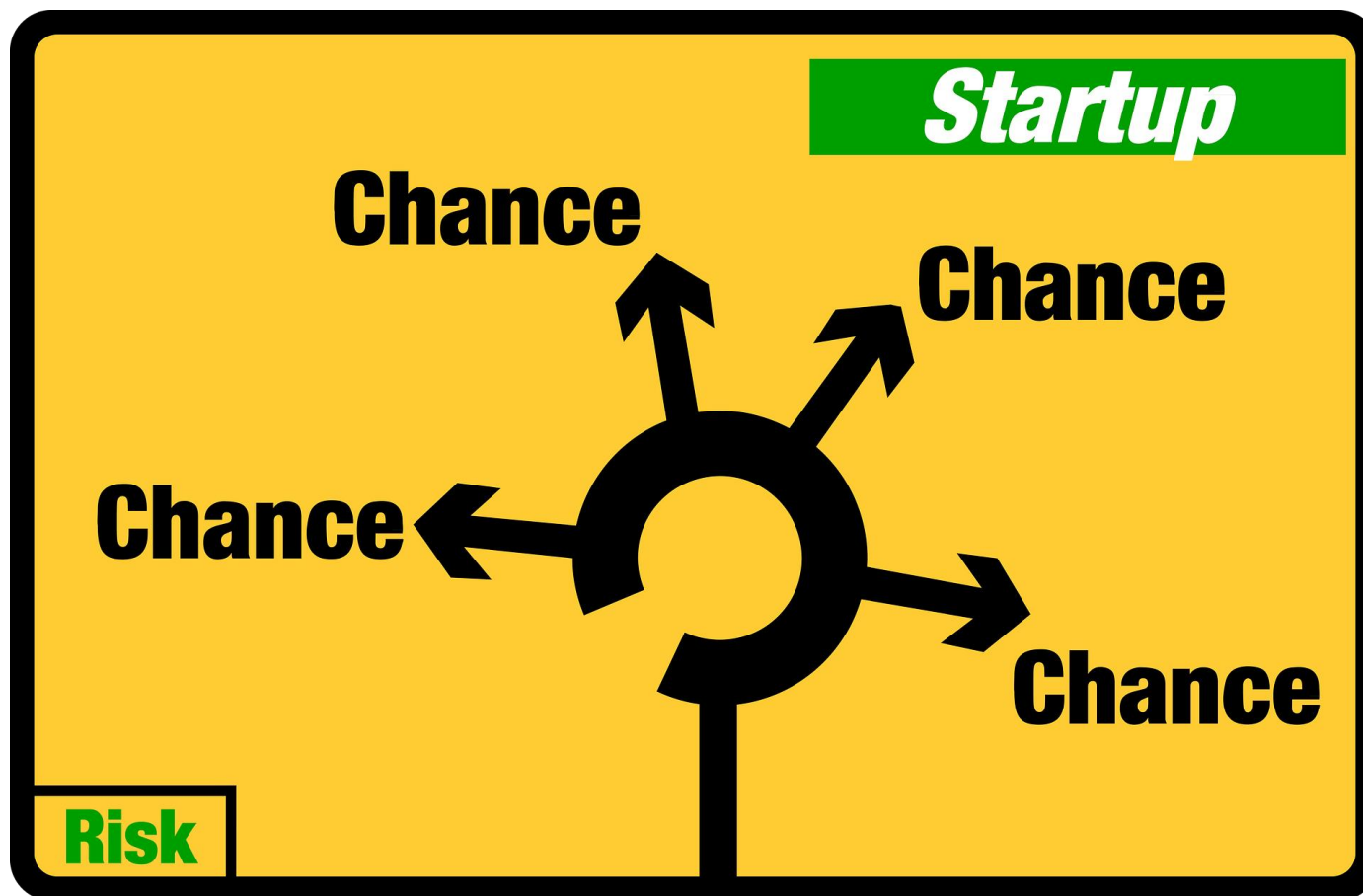
1 流の人とは、
どんな状況であれ、それを大きなチャンスと、捉えられる人。

2 流の人とは、
自分のことしか考えない人。

3 流の人とは、
他人の意見に一喜一憂する人。



あなたは、今を
チャンスと捉えていますか？



和の食アカデミートレーナーの心得



和の食アカデミートレーナーとは？

簡単に言えば、料理を教える先生である。

そして、
起業家であり、
社長であり、
経営者です。

数字（期日、売り上げ）
にこだわる当たり前を身につけよう

あなたが行うことは、
シゴト（本業） です。

片手間で行うものでなければ、
すきま時間に行うものでもありません。

**自分を律し（ダンドリを組み）
熱意と責任をもって、考動しましょう。**

考動とは？

学び考え決断し、誰よりも動ける自分となる。

選ばれる起業家として活躍できる考動軸
「真型起業家論」



< 真型起業家理論 >

- 【1】 ひとつのジャンルで型破りな
深い専門性をもった**研究**家であること。
- 【2】 小学6年生でもわかりやすく教えられる
教育家であること。
- 【3】 成果の**証明**の質と数

<真型起業家 10 か条>

1. 「あと一步は一瞬、後悔は一生。」

今の一步、あと一步が君を成長させる。
自分が立てた目標を達成するには
どうすればいいのか？

「今日1日の目標を達成すること」

この積み重ねに他なりません。
已む終えない事情というのは
誰にでもあることです。
しかし、お客様には関係ないのです。
今日やると決めたことを今日やりきる。
毎日のできたの積み重ねが
あなたを成長させてくれます。
合言葉は、

「1日の遅れは1週間の遅れ。

1週間の遅れは1ヶ月の遅れ。

1ヶ月の遅れは取り戻せない。」

そう意識をしてシゴトをしましょう！

2. 「約束を守る。」

**シゴトは終わらせてはじめて
成長し価値になる。**

起業家の前に、
いち社会人として、ひとりの人として、
の在り方を重要だと捉えています。

- ・提出期限を守る
- ・時間に遅れない

など
至極当たり前のことかもしれませんが、
「**大人の社会人としての当たり前**」が
できる人でありましょう。

<真型起業家 10 か条>

3. 「困ったら相談する。」

チームは君を成長・成功させるためにある。
問題があることが問題なのではなく、
問題をそのままにしておくことが問題なのです。
そして、
問題が見つかったら
半分以上解決したようなものなのです。
たった1通のメール
たった10分の電話対応で
あっという間に解決する問題もあるでしょう。
**大切なのは、あなたが前を向いて
進み続けられる常態をつくること。**
いつでも門戸は広げています。

合言葉は、
「遠慮と貧乏はしない！」

スガスガシク
図々しくシゴトを楽しみましょう！

4. 「クソマジメなんてクソくらえ！」

**KY歓迎、バカ最高。
愛のあるKYを！愛のあるバカになれ！**

**人と同じモノの見方・捉え方の中に
新たな価値は見出しづらいもの。**

まわりと同じ、違いがわからない起業家は
選ばれることはありません。

真逆を考えてみる習慣
(あまのじゃくな思考) で
世の中を見てみましょう！

合言葉は、
**「人は正しいことより
楽しいことに共感する。」**

お客様に感動を与えましょう！
与えられるプロとなりましょう。

<真型起業家 10 か条>

5. 「記憶に頼らず記録に頼れ！」

億万長者の辞書づくりをしよう！
瞬間風速的な売上ではなく、
再現性のあるシゴトをするために
すべての工程を記録に残しましょう。

**「勝ちに不思議の勝ちあり、
負けに不思議の負けなし。」
(野村克也)**

なぜ上手くいったのか
なぜ上手くいかなかったのか
ここを明確にできなければ再現の周期を
生み出すことはできません。
あなた”だけ”ができるシゴトはつukらない。
次に手渡せるシゴトをしましょう。
できる人でありましょう。

6. 「相手に対する敬意を忘れないこと」

常に相手に対する敬意を払い、
感謝の気持ちを忘れないこと。
敬う心を忘れた時点で、シゴトも人間関係も、
築き上げたものが一瞬にして
崩れてしまいます。

**「ありがとう」と感謝の言葉を
きちんと口にしていますか？**

私たちは、
ただ受け取るだけの「消費者」ではなく、
ただ売るだけの「販売者」でもなく、
お客様に感動を与えられる
「起業家」なのです。

合言葉は、
「利益を得たければ、与えることが先。」

< 真型起業家 10 か条 >

7. 「60%完成でも動き始めよう！」

ビジネスは、動き出して初めて
見えてくるものの方が圧倒的に多いのです。 **調べる習慣、自分で解決する習慣をもとう。**

100%完成してから動くのではなく、
60%の完成で実行に移そう。
実行した結果を踏まえて改善し、
それを繰り返すことで100%に近づけよう。
大切なのは、
どのように始めるのかではなく、
いつから始めるのか。ということ。

合言葉は、
「動かなければ景色は変わらない」

8. 「検索エンジンを制するものが ビジネスを制する！」

師匠にきけば良い。
先行く人に聞けばよい。
という考えでは、
自分のビジネスを成長させることは
できません。
解決法を自分で探し、自分で考え、
自分で考動することが成長につながります。
そうすると、検索エンジンの使い方も
上手になり、あなたの大きな味方にな
るでしょう。

<真型起業家 10 か条>

9. 「マイナス言葉を捨てよう！」
自分の考動にブレーキを掛ける言葉を
捨てよう。

「言霊」という言葉があるように、
マイナス言葉はあなたの考動の
ブレーキになります。

でも
とりあえず
無理
出来ない
ただ / だって

「叶える」という字は
「プラス (+) を口にする」と書きます。
「吐く」という字から
「マイナス (-)」を取れば「叶う」
となります。

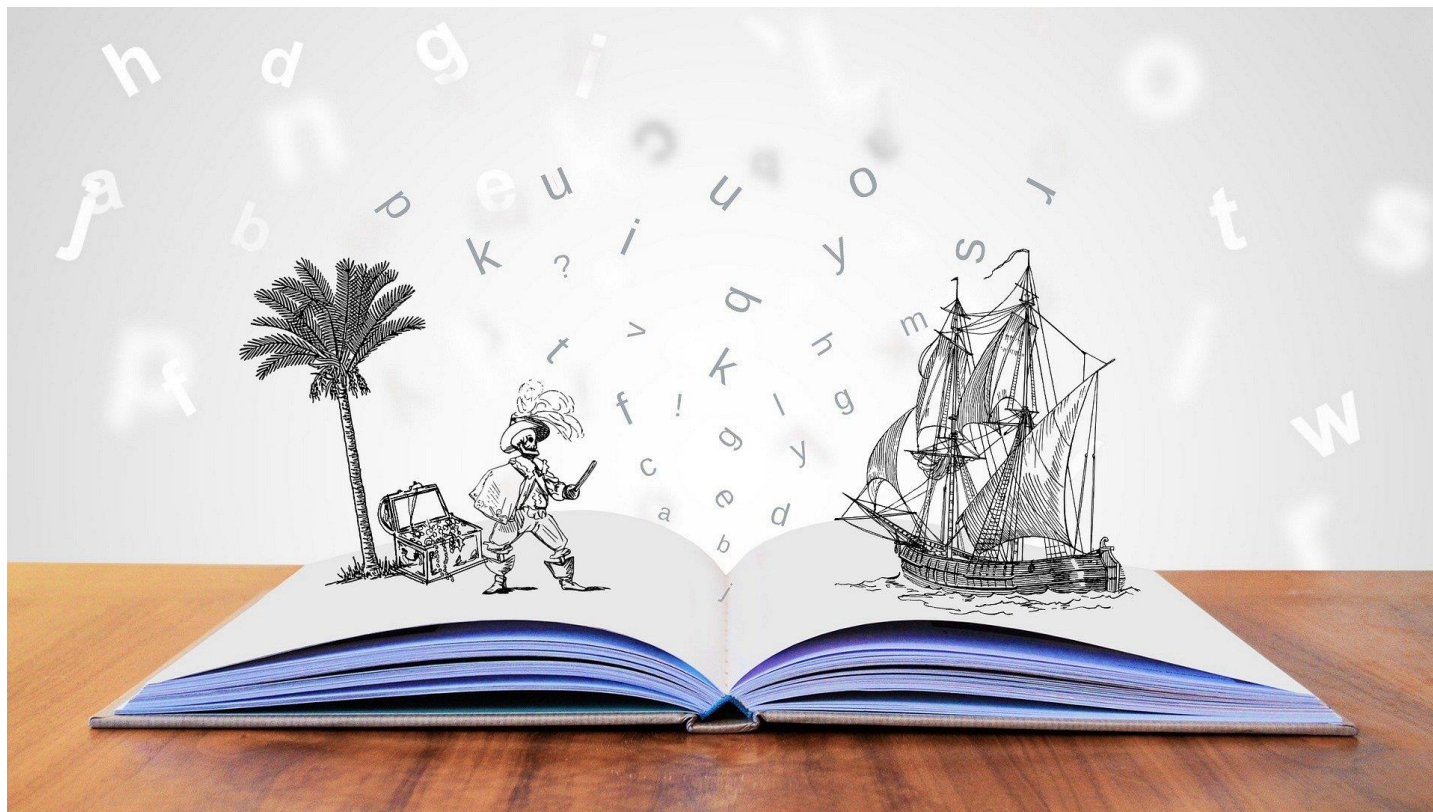
愚痴や弱音を吐くなという意味ではなく、
**必ずプラスで終わるようにすることで、
あなたの想いを叶える近道となるでしょう。**

合言葉は、
「心が変われば態度が変わる
態度が変われば行動が変わる
行動が変われば習慣が変わる
習慣が変われば人格が変わる
人格が変われば運命が変わる
運命が変われば人生が変わる」
～人生七変化～

10.
「成長に繋がる価値ある相談を繰り返そう。」
質問ではなく相談上手が夢を叶える。
自らの考えを伝えることで、相談になる。
支持待ち人間。沈黙人間。にならないように
しよう。

合言葉は、
「相談上手は、結果上手」

< 真型起業家の基本行動 > 億万長者の辞書



記憶に頼らず**記録**に頼れ

人の記憶というのはあいまいなものです。

「勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議の負けなし（野村克也）」

なぜ、上手くいったのか
なぜ、上手くいかなかったのか
その理由がわからないまま進んでしまうことで
いつもいつも”ゼロスタート”からのビジネススタイル
を変えることができません。

記録を作ること、ぶれることなく、
人に感動を伝えることもできるのです。

これからは、偉大な記録があなたの誇りある人生を作ります。

誇りとは？

「自分との約束を守った記録（質と量）である。」

報連相・備忘録

なぜ、うまくいったのか？
なぜ、うまくいかなかったのか？

すべてを「記録」に残すことによって、
あなたのビジネスは時を重ねるごとに
「簡単」になっていきます。

それは、
提出することにより、
**師匠があなたの状態を知ることが
できる**からです。

知ってもらう努力をすることで、
あなたの成長が加速していくでしょう。

あなただけができる仕事ではなく、
未来に豊かさを受け渡す仕事を
したいのであれば、
「記録」を残すことが**近道**となるでしょう。

まずは、

- ・ **日々の報連相（＝考勤の記録）**
- ・ **備忘録（＝学びの記録）**

から始めていきましょう。

億万長者の辞書づくり【その1】

報連相のすすめ

会社では、日報というものをつけますが、
起業家として、自分の仕事での
日報記録をつけていきましょう。

あなたの**”成長を辿る”**ことができる記録であり、
毎日の仕事に**”区切り”**をつけることが
できるものでもあります。

- 今日の相談、気持ち
- 今月の目標
- 現在の実績
- 昨日行ったこと
- 昨日できなかったこと
- 今日やること
- 今日のスケジュール
- 今月のスケジュール



億万長者の辞書づくり【その2】

備忘録のすすめ

"私との個別コンサルティング

"定期開催されるチームコンサルティング

での学びをすべて記録に残しておくことをおすすめします。

得られた知識を瞬間で能力に変える方法。

それが、「備忘録」をつくることです。

- 1、語られていたこと
- 2、参考になったこと
- 3、自分でやると決めたこと

これを記録としてまとめた上で、動き出す。

この習慣を身につけていきましょう。

今記録をつけることを面倒くさがるのではなく、
後に記憶を辿ることこそが面倒なものなのです。

これも、72トレで学んだ提出は「72時間以内」です。



進化成長し続ける相談法

**「人に魚を与えれば1日食べさせる事ができる。
だが、魚釣りを教えれば一生食べさせる事ができる。」**

これは古き良き時代の賢人・老子の言葉です。

今の世の中では「魚」が求められています。
ゆとりという「魚」を求めて、
稼ぐためのノウハウや書籍が出回っています。

しかし、
本当に起業家にとって重要なモノは何なのか？
と考えると、

1日だけ食べられる「魚の食べ方」だけではなく、

スピードの速い現代社会の中で、
好きな時に必要なだけの「魚の釣り方」を
学ぶことなのです。

だからこそ、
自ら考動する（考え動く）ことを
大切にしています。

そして、相談の仕方についても、
「質問ではなく相談をする」
というスタンスを重んじています。

相談をすることで
「自分の頭で考える習慣をつけられる」
ということ。

質問と相談の違いは何なのか？

質問：
「このセミナーのやり方教えてください。」

相談：
「このセミナー、
私は〇〇を△△のように進めていこうと思いますが、
山下さんだったらどう進められますか？」

「質問」を繰り返して行く場合、
答えのみを聞き出す依存体質
を生み出します。

一方で、
「相談」を繰り返すならば、
まず自分自身で
お客様の生活を豊かにする
アイデアや企画創造、
あるいは戦略を考えることで、
自らのトレーニングとなりますし、

また、その答えを
より良いモノにするべく
ディスカッションを繰り返すため、
自らの起業家脳の鍛錬と向上に
つながるワケです。

「相談上手は、結果上手。」

『心』...志命、精神力、メンタルの強さ、構想、価値観
『技』...技術、スキル、マーケティング、ライティング、
『体』...身体能力、取り組みの姿勢、態度、

以上、ここまでが、

和の食アカデミートレーナーとして、
起業家としての、

「心・技・体」の「心」「体」です。

ノウハウ「技」ばかり追いかける人が多いですが、
「心・技・体」がそろっていないければ、

あなたが、
起業家として選ばれることも、
お客さまからお願いされることも、
人を感動させることも、
できません。



**「心・技・体」をすべてを
身にまとうことを強くオススメします。
それがあなたの人生を豊かにする未来への道なのです。**