

この会社を支えるのは
新入社員の私だ！

04

佐藤 剛志 JAIC
For Encouragement of Human Resources

[社会人としての決意を記しましょう]

皆さんは社会人としての大いなる一歩を踏み出しました。これからはたとえどんなに辛いことがあっても、自分の力で乗り切らなければなりません。ときにはくじけそうになることもあるでしょう。でも、今この瞬間に胸に抱いている気持ちだけは絶対に忘れないでください。いつ何時でも、自分を奮い立たせるのは自分自身なのであります。

株式会社ジェイック
代表取締役 佐藤 剛志

下の文例を参考にして、
次のページを印刷して決意を書いてみましょう。
(または、パソコンのメモ帳等に記して保存しておきましょう。)

(文例)

20XX年4月1日、私、〇〇(氏名)は△△(社名)に入社した。早く誰かの役に立てる存在になりたい。仕事をするからには一流になりたい! するために今ここで宣言する。

1年目: 新入社員の中で

トップの成果を残す。

2年目: 20XX年4月から入社してくる新人の

教育担当を務める

3年目: 自らチームを持ち、

チームリーダーとしてチームを牽引する

上記目標を実現することを自分に誓う!

社会人としての決意

記入日 年 月 日

はじめに

ご入社おめでとうございます。社会人としての第一歩をスタートしました。今、どういう気持ちでいるでしょうか？やる気に満ちあふれた人もいれば、大きな不安を感じている人もいるでしょう。

一方で、採用した会社側から見ても、どういう理由であなたの採用に踏み切ったのかを想像したことがあるでしょうか？今は1社に一生勤める時代ではないかもしれませんが、人を1人、新卒から定年まで雇用したら、生涯賃金は2〜3億円と言われます。会社が負担する金額はその2〜3倍になるでしょう。採用活動では、あなた以外に多くの応募者がいたかもしれません。その中で、なぜあなたが選ばれたのでしょうか？

理由を一言で表せば、『将来への期待』です。あなたが将来の会社を背負っていく存在である！という期待の大きさがあなたの採用に結びついているのです。会社の未来のためにあなたを採用したのです。あなたは、未完の利器であり、ダイヤモンドの原石であり、可能性の宝庫です。

しかし、ダイヤモンドの原石も磨かなければ、石ころのままです。では、どうしたら、未完の存在が大成するのでしょうか？ただの可能性が、期待通りの成果を上げる存在になれるのでしょうか？

今、あなたの立場で一番大事なことは、学生から社会人へと、気持ちの切り替えをしっかりと行う

ことです。学生と社会人とは、世界が全く違います。準備する人生から、本番の人生へのチェンジです。養ってもらった生活から、自分で稼ぐ生活へのチェンジです。誰かが守ってくれる世界から、自己責任の世界へのチェンジです。この大きな変化を明確に認識しないと、”心が折れたり”、”現実から逃げたり”、”退職したい誘惑に襲われたり”します。

私がおあなたにお勧めするのは、今日この日に、今の気持ちを忘れずにやり切って成長した『1年後の自分からの手紙』を書くことです。ここからの1年でどんな体験をして、どう乗り越えて、どんな成長を遂げているか、想像してみてください。そして、社会人1年目を本気で過ごしましょう。その決意を持った人は、必ず大成するでしょう。

本冊子では、あなたが成長し活躍するために必要な考え方、習慣、行動をまとめています。一つひとつを吟味して、社会人生活の糧にしてください。幸いです。

はじめに.....	002
-----------	-----

目次.....	004
---------	-----

この本を使った新入社員初期研修の進め方々例々.....	006
-----------------------------	-----

第一話 今の決意を大事にしよう！.....	008
-----------------------	-----

アクション.....	009
------------	-----

第二話 ご両親に感謝しよう！.....	010
---------------------	-----

アクション.....	011
------------	-----

第三話 素直に学ぶ人が伸びる！.....	012
----------------------	-----

アクション.....	013
------------	-----

第四話 自分との約束を守ろう！.....	014
----------------------	-----

アクション.....	015
------------	-----

第五話 「一の字、積の字、畏るべし！」.....	016
--------------------------	-----

アクション.....	017
------------	-----

第六話 元気に挨拶しよう！.....	018
--------------------	-----

アクション.....	019
------------	-----

第七話 あなたは大きな影響力を持つ存在です！.....	020
-----------------------------	-----

アクション.....	021
------------	-----

第八話 師やメンターを持とう！.....	022
----------------------	-----

アクション.....	023
------------	-----

第九話 社会に出てからこそ、勉強しよう！.....	024
---------------------------	-----

アクション.....	025
------------	-----

第十話	主体性を発揮しよう！……………	026
	アクション……………	027
第十一話	仕事を面白くするのは、あなたです！……………	028
	アクション……………	029
第十二話	魂を込めて目の前の仕事に集中しよう！……………	030
	アクション……………	031
第十三話	自分の強みと良さを発揮しよう！……………	032
	アクション……………	033
第十四話	上司との信頼関係を築く！……………	034
	アクション……………	035
第十五話	理解し、協力し、与えることを優先しよう！……………	036
	アクション……………	037
第十六話	仕事に感動を見出そう！……………	038
	アクション……………	039
第十七話	今の自分の中に、将来の飛躍の萌芽がある！……………	040
	アクション……………	041
第十八話	スランプに陥ったら、どうするか？……………	042
	アクション……………	043
第十九話	何のために働くのだろうか？……………	044
	アクション……………	045
第二十話	青年よ、大志を抱こう！……………	046
	アクション……………	047

この本を使った新入社員初期研修の進め方～例～

STEP 1

各自で本を読み、レポートを提出

- ・レポートには、『本を読んだ感想・気づいたこと』と『これから自分がやろうと思っている行動』を必ず記入する。

STEP 2

毎日の読書会を実施

- ・1回あたり、15～30分の時間をとる。
- ・読書会までに、必ず1話を熟読しておく。
最初に確認の意味をこめて、読み合わせをした後、教育担当社員、または、経営者・経営陣が解説する。
- ・解説を聞いた後、数名でグループになり、『気づいたこと』『今後自分がやる行動』を発表しあう（1人あたり1～3分の時間をとる）。
- ・新入社員が1名のときは、教育担当に発表する。
- ・解説とグループでの発表を踏まえ、各自レポートを記入し提出する。

STEP 3

20話の読書会が終了後、再度通して読み、レポートを提出

- ・20日間の読書会を通し、理解を深めたうえで、再度レポートを作成し提出する。

この会社を支えるのは新入社員の私だ！

第一話 今の決意を大事にしよう！

ある小学生の作文を紹介します。

「ぼくの夢は、一流のプロ野球選手になることです。そのためには、中学・高校で全国大会へ出て、活躍しなければなりません。活躍できるようにするためには、練習が必要です。ぼくは、その練習にはじしんがあります。ぼくは3才のときから練習を始めています。3才〜7才までは半年位やっていました。3年生の時から今までは、365日中、360日は、はげしい練習をやっています。だから、一週間で、友達と遊べる時間は、五時間〜六時間の間です。そんなに練習をやっているんだから、必ずプロ野球の選手になれると思います。そして、中学、高校でも活躍して高校を卒業してからプロに入団するつもりです。球団は中日ドラゴンズか、西武ライオンズが夢です。…（中略）…去年の夏、ぼくたちは全国大会へいきました。そして、ほとんどの投手を見てきましたが、自分が大会ナンバー1とかくしんでくれるほんです。」

知っている人も多いかも知れませんが、この作文は、シアトル・マリナーズ等で活躍し、日米の野球界で数々の記録を残したイチロー選手の小学生時代の作文です（鈴木宣之著「息子イチロー」二見書房刊）。小学生の作文ですが、具体性、自信、決意は、おそろべき実現性を秘めています。

あなたも社会人のスタートに際し、さまざまな決意をして、今の会社に入社されたと思います。そ

の決意を大事にして欲しい。人間の成長や成功を導いてくれるのは、ひとえに自分自身なのです。「天は自ら助けるものを助ける」とは、明治時代、青年たちに大きな影響を与えたイギリスの作家、スマイルズの有名な格言です。人生は、就職した現時点で決しているようなものでは全くありません。これから本当の人生航路が始まるのです。今はまだ自信を持って胸を張れることがない人でも、これからの努力次第で人生は大きく開けます。逆に、今まで自信満々の人でも、これからの人生を怠惰に過ごせば、何の価値もない人生を歩んでしまうことになりかねません。すべては、これからの自分次第なのです。

これから、どれだけ努力し、どれだけ厳しい社会に揉まれ、どれだけ自分の人間性を高めることができるかが重要なのです。

「初心忘るべからず」です。今の気持ち、今の決意をぜひ大事にしてください。

第一話をあなたのものにするためのアクション

- ①入社時の決意を思い出して手帳に書く
- ②仕事を始める前に手帳を開いて決意を確認しよう
- ③1年後の自分から今の自分に手紙を書く

第二話 ご両親に感謝しよう！

あなたの就職を一番喜んでおられるのは、ご両親でしょう。

ご両親に育ててもらった、その感謝の念をどれほど強く感じているでしょうか？

● 病気の時、どういう気持ちで看病してくださったのか？

● つらい時、悲しい時、どうやって勇気づけてくれたのか？

● 勉強やスポーツで成果を上げた時、どんなに誇らしく感じたのか？

● 成長を想って、どんなに期待をかけてくれたのか？

● 養育のため、どんなつらい仕事を耐え忍んでこられたのか？

こうした、ご両親の苦労があって、成長できたのです。そうした経緯や苦労は、直接聞いていないことも多いはずです。しかし、子ども1人を育てるということは、並大抵の苦労ではありません。

ご両親の人生の中でも、つらい時、悲しい時、悲運の時があったはずです。そういう苦節を克服して、家庭を築き、あなたを育ててくれたのです。その恩、その感謝の気持ちを持たずして、社会で人と協力して、良い仕事ができるはずがありません。

人は今の自分の境遇を当たり前と思ってしまいがちです。しかし、自分が受けている恩恵の多くは、ご両親やご親戚や先祖が残してくれたものなのです。このことを実感しないと、「有り難い」という気持ちも理解できません。私は、世の中で一番綺麗な言葉は、「ありがとうございます」という一語

だと思っています。人と人との関係を円滑にするのは、お互いに「ありがとうございます」と感じることです。社会に出て、先輩、上司、お客様、取引先の人たちと接する際には、”教えていただいて、ありがとうございます” ”時間を取っていただいて、ありがとうございます” ”ご指摘いただいて、ありがとうございます”と感じて言葉に表すことが、何よりも大事です。「ありがとうございます！」と常に感謝することを意識しましょう。

そうした感謝の気持ちを持つためには、何よりもまず、ご両親に感謝することです。そして、感謝の気持ちというのは、感謝の気持ちを実行に移すことによって、より強く意識できます。ですから、

● 初任給でご両親にプレゼントしましょう。（お花でも食事でもご両親の好きなことでも）

● 自分の誕生日には、「産んでいただいて、ありがとうございます」の気持ちを込めた手紙を書きましょう。

● 社会人になったことを機会として、ご両親の人生について教えてもらいましょう（若い時の苦勞でも、若い時の挫折経験でも、楽しかった思い出でも、ご両親の馴れ初めでも）。

ご両親への感謝の気持ちを持っている人は、その感謝の心が必ず仕事に反映されます。そして、その心は、相手を理解する心、協力する心、信頼し合う心を育むのです。

第二話をあなたのものにするためのアクション

① 両親への感謝の気持ちを手紙にしよう

② 月に1回は両親と連絡を取ろう

③ 両親の誕生日を手帳に記入しよう

第三話 素直に学ぶ人が伸びる！

入社したばかりの今、新入社員は横一線の位置にいます。しかし、10年後には大きな差ができてしまいます。20年後は、超えがたい差になります。30年後は、お互いの世界が変わってしまします。差を決定づけるものは何でしょうか？学歴でもなければ、持って産まれた素質でもなければ、運でもありません。勤勉さ、努力、行動です。そして、周囲のアドバイスを自分の糧にできる「素直さ」です。

女子プロゴルファアの渋野日向子選手は、2019年、国際的なゴルフの大会（AIG全英女子オープン）で日本勢として42年ぶりに優勝し、2020年の国際大会でも優勝争いに絡みましたが、彼女の強さの秘訣は「やり続ける強さ」と「素直な心」だといいます（※）。渋野選手は、中学生の頃からすでに同年代対象の大会等で優勝していましたが、実は2017年には、日本女子プロゴルフ協会のプロテストに落ちています。大きな挫折をしたあと、青木翔コーチに出会い、コーチから与えられた膨大な練習内容や課題に素直に取り組み、2018年にプロテストに合格。翌2019年に国際大会優勝という、歴史的な快挙を成し遂げました。青木コーチのアドバイスは素直に受け入れ、できるようになるまで頑張って取り組むという姿勢が、現在の彼女をつくったのです。

（※）参考「ゴルフへ行こうWEB」『【ゴルフ上達】渋野日向子が青木翔コーチに聞いたこと。

しごとと一緒に上手くなる！（前編）』ゴルフダイジェスト社

URL https://golfdigest-play.jp/_ct/17330521

昨今の若者は、叱られたり叩かれたりした経験が少ないので、肥大化した自己イメージを抱いて社会人になる人が増えているとも言われます。それがゆえに、先輩や上司からの指摘やアドバイスを素直に聞き入れられないことがあるならば、大変もったいないと言わざるを得ません。あなたは未だ社会では実績や成果を上げていません。そして、今の能力や知識のままで、十分な成果を上げることが難しいでしょう。ですから、力をつけなければなりません。日々成長しなければなりません。周囲の人たちから、貪欲に吸収しなければなりません。

そのためには、“人から素直に学ぶこと”が成長する必須条件です。自分のフィルターや自分の経験で物事を判断するより、まずアドバイスされたことを実践しましょう。能の世界では『守・破・離』という言葉が使われますが、第一段階の「守」とは、すなわち守ること、先例を真似ること、先達のアドバイスを聞き入れることです。素直さがあると、周囲の先輩や上司の方が、あなたに対して進んでアドバイスをしてくれるようになります。

第三話をあなたのものにするためのアクション

- ①「できません」というのをやめよう
- ②「できる」人の真似をしよう
- ③まずは完全に真似て、それから自分なりのやり方を模索しよう

第四話 自分との約束を守ろう！

あなたは今、自分に対して、“自信”がありますか？社会人として、立派にやっていける確信がありますか？大多数の人が、自信を持てていないかもしれません。当たり前です。なぜなら、未だ社会で成果や実績を上げていないからです。

自信をつける方法として、地道ですが確実な方法があります。それは、「時間をかける自信のつけ方」です。内なる自信のつけ方です。上司から褒められて、周囲から評価されて積み上がるような、外からの自信のつけ方ではありません。

「内なる自信のつけ方」とは、簡単に言えば『自分との約束を守る』ことです。ビジネスの世界では、他人との約束は守らなければ信頼されません。一方、自分との約束は、往々にしてないがしろにしがちです。しかし、自分との約束を守ることほど、自分への信頼を強化できるものはないのです。他人との約束を守ること、他人からの信頼を得ることができ、自分との約束を守ること、自分からの信頼を得ることができます。その結果、自分への自信が高まるのです。それは小さなことで良いのです。しかし、継続しなければなりません。

● 朝、自分が決めた時間に起床する。

● 毎日、ニュースに目を通す。

● 毎日、15分でも読書をする。

● 毎日、日記をつける。

●毎朝、今日の仕事を書き出して整理する。

●週末には、ジョギングをする。

●初めて出会った人には、お礼状を出す。

こうした小さなことは、初めは塵のような努力です。誰でもできることです。しかし、3か月続ける、6か月続ける、1年休まず継続する、3年間やり続ける人は、ごくごく少数です。こうした人たちは、少しずつ少しずつ、自分への信頼を高めることができます。大事なものは、どんなに調子の乗らない時でも、仕事でミスをおかした時でも、失恋した時でも、続けることです。

私は朝の読書を継続しています。毎日、時間のない時は10分程度、時間のある時は1時間程度、読書します。そうすると、朝のスタートが格別良くなります。感動、感激する本を読むと、朝から気合いが入り、眠気も吹っ飛びます。何か自分にとっての『行（ぎょう）』とも言える、自分に課する習慣を継続すると、自分への信頼が高まるのです。

人生は山あり、谷ありです。逆境や不運や自信喪失の時が必ず自分を襲ってきます。そうした時にものを言うのは、自己への信頼感です。そうした時、自分との約束を守っている人は強いのです。

第四話をあなたのためにするためのアクション

①必ずできる約束を1つ決めよう

例）読書を毎日15分する↓毎日、1回は本を開く

毎日日記をつける↓毎日手帳に1行日記をつける 等

②自分との約束が守れたかどうか、毎日、寝る前に考えてみよう

第五話 「一の字、積の字、畏るべし！」

幕末の儒教者に、佐藤一斎という人がいます。この人の「言志四録」という書は、幕末のバイブルとも言われ、西郷隆盛が肌身離さず持ち歩いていたことでも有名です。吉田松陰、坂本龍馬、勝海舟といった幕末の志士たちにも大きな影響を与えています。その中に【一の字、積の字、はなはだ畏るべし】という言葉があります。直訳すると、「一」と「積」は、偉大であり、畏まるような存在である、ということです。

「最強の人生指南書佐藤一斎『言志四録』を読む」（齋藤孝著・祥伝社）から引用すると
「小さなことの積み重ねが、とんでもないところまで行ける唯一の道である。だから一の字と積の字は畏るべし。人生はつまるところ、一の字であると言ってもいいし、積の字であると言ってもいいわけです。『一は最初の一步、積はその積み重ね、世の中のことはすべてこれに尽きる』ということです。」

今、社会人としての「はじめの一步」を踏み出しました。どのような夢と目標と決意を持って、あなたは「一」の字を記したでしょうか？「一」のあり方によって、あなたの人生は大きく変わることでしょう。何となく就職した人もいるかもしれない。就職して一安心している人もいるかもしれない。社会人のスタートにあたって、不安でいっぱいの人もあるかもしれない。しかし、今の夢と目標と決

意によって、あなたの5年後、10年後が左右されます。社会人という新しい門出に際して、自分を律する何か、自分を高める何か、自分を鼓舞する何かに挑戦することを決意したらいかがでしょうか？

一方、「積」の字も重要な一字です。「一」の字に負けず劣らず、「積」の字も畏るべきものがあります。「継続こそ力なり」だからです。人生は時間の積み重ねです。限られた時間の中で、何に集中するかによって、1年の成果が影響を受け、人生が変わっていきます。特に新人のあなたにとって、社会人生活1年目の今年は大きな節目になります。この1年で、習慣、常識、当たり前のレベルが決まっていきます。銀行に就職した人は、何年後かには銀行員らしくなり、コンサルティングファームに勤めた人は、何年後かにはコンサルタントらしくなります。…というように、就職とその後の生活態度で、一生の心構えや仕事観ができ上がるのです。怠惰な生活態度に染まってしまうと、勤勉な仕事ぶりを習慣とすることから遠ざかってしまいます。自分を甘やかしてしまうと、厳しく律する生活態度を身に付けることが困難になります。あなたは、どういう「積」の字を刻んでいこうと思いますか？

第五話をあなたのものにするためのアクション

① 1日1歩でも前進したことを手帳に書く

例) 「取引先に早い対応を褒められた」

「やるべき仕事をやり切れた」等

② 定期的に手帳を見返して、自分の成長を実感しよう

第六話 元気に挨拶しよう！

新入社員にとって、何よりも意識したいのは、「挨拶」です。「挨」は開くという意味です。「拶」は迫るという意味です。ですから、挨拶には「心を開いて、相手に迫る」という意味があるのです。心理学の法則に「ザイアンスの法則」というものがあります。その第一法則は、「人間は知らない人には攻撃的で冷淡な対応をする」というものです。あなたも、初対面の人と、中学・高校時代からの親友とでは、違った対応をしますよね。誰でも、知り合って間がない時は、よそよそしい関係なのです。それを氷解させ、心理的に打ち解けさせるのが、挨拶です。挨拶一つで、多くの人間関係が変わります。

私の自宅の近所に、広島から引越してきた家族がおりました。小学生の娘さんが、いつも元気に挨拶してくれます。お母さんは、いつもにこやかに声をかけてくれます。それによって、引越してまだ半年に過ぎないのに、すでに何年もの知り合いであるかのように感じなのです。もちろん、その家族は他の近所の人たちとも、長年の付き合いのような親しい関係になっています。

そうした人がいる一方で、10年以上も近所付き合いをしているのに、挨拶も返してくれない「縁遠い近所」もあります。その違いは、挨拶一つなのです。

ジェイックには、挨拶の達人がおりました。彼は入社以来、「おはようございます」「ただ今、帰りました」「行ってらっしゃい」「お疲れ様です」「お先に失礼致します」と大きな声で挨拶していました。会社中に響きわたる声を発していたので、彼が風邪で休むと社内が静かに感じたほどでした。仕事は

営業職でしたが、お客さんからの信頼も厚く「彼のような若手社員を採用したい」とよく引き合いに出されていた存在でした。その彼は「地元で独立したい」という理由でジェイックを退職しました。私は個人的に彼の起業を応援して、資金も提供しました。今でも連絡しあい、さまざまな形で応援しています。そして、ジェイック社内のメンバーも同じように彼とつながり、応援しているようです。このように、挨拶一つで、好感を持たれ、応援してくれる人が増え、信頼関係が強化されていくのです。

あなたが入社したら、元気に、気持ち良く、ハキハキと挨拶しましょう。曲がり間違っても、目を見ないで挨拶する、うつむいて挨拶する、蚊の鳴いたような声で挨拶してはいけません。そんな挨拶をすれば、消極的で、元気がなく、覇気のない新人と思われるだけです。もしかしたら、「元気に挨拶することは性に合わない」と思っている人もいるかもしれませんが。しかし、できるだけ大きな声を出して、気持ち良い挨拶を試みることです。行動すれば、元気な気持ちが湧いてきます。多くの人は、元気な若者を応援したくなるものです。それは社内の先輩や上司しかり、社外の顧客や取引先の人たちもしかりです。挨拶一つで、応援してくれる人が増えていきます。

第六話をあなたのものにするためのアクション

- ① 出社時、退社時に大きな声で挨拶をしよう
- ② 名前を呼ばれたら、元気良く返事をしよう
- ③ 些細なことでも「ありがとう」を言葉で伝えよう

第七話 あなたは大きな影響力を持つ存在です！

あなたは新入社員です。新入社員とは、何も知らない、何もできない、何も影響を及ぼすことができない存在だ、と思いますか？いいえ、全くそんなことはありません。逆にあなたは、新人であるがゆえに、若いがゆえに、大きな影響を及ぼせる存在なのです。

ジェイックでは、第二新卒やフリーターの若者に研修を受けてもらい、就業を支援する事業を行っています。「就職カレッジ®」という5日間の無料就職支援講座を運営する事業です。すでに24,000人以上の人たちの就職を支援しているのですが（2020年5月末現在）、就職していた卒業生の中には、入社した会社で活躍している人がたくさんいます。以下は、その一人であるT君の話です。

T君は就職してから、毎朝、仕事を始める前に、その日の仕事をしっかり整理して、また、出社してきた先輩一人ひとりに気持ち良く笑顔で挨拶をしています。こうした勤務態度を、もう1年以上継続しています。すると、それまで挨拶をしなかったり、ぼそぼそと挨拶したりしていた先輩や上司の人たちも笑顔で挨拶をするようになりました。また、朝一番に1日の仕事を整理する習慣も職場に広がりました。その会社の社長は、「T君のおかげで我が社が活性化し、社風が非常に良くなった」と評価しています。挨拶一つで、組織が変わっていったのです。

もう1つ事例があります。あなたは、長崎県にあるテーマパーク、ハウステンボスを知っていますか？九州ではハウステンボスで結婚式を行うことが大変なブームになったことがありますが、ブームのきっかけを作ったのは1人のアルバイト社員です。ある職場改善ミーティングの中で、「ウェディ

ング部門の売上をいかに伸ばすか？」というテーマで討議がありました。彼女は、「新郎新婦がチャペルから式場に移動する時に、社員一同で拍手をしてお祝いしたらどうか？」と提案しました。上司を含め皆の反応は、「そんなことで売上アップするなら、こんな苦勞はしていないよ」というものでした。今回のミーティングでも彼女は同じ提案をしましたが、再び却下されたので、彼女は自分だけでもお祝いしようと思い、ウェディングの時に、新郎新婦に向かって笑顔で拍手したのです。2組目も3組目も彼女は同じように拍手をすると、徐々に周りの同僚も彼女に合わせて拍手をするようになりました。すると、その行動につられて、周りにいるお客様もウェディングを祝福して、盛大な拍手で新郎新婦を迎えるようになったのです。ハウステンボス全体で祝福されるウェディングは口コミで評判になり、非常な人気を博しました。アルバイト社員の一つの行動、一つの拍手が、組織の業績にも大きな影響を及ぼすのです。

この2つの事例の通り、あなたの行動も組織を変えるパワーを持っています。新入社員ゆえに、若い社員であるがゆえに、周囲へのインパクトも大きいのです。あなたの入社自体が、年の近い先輩たちには、大きな刺激です。先輩社員たちに「新入社員のあなたに対して、先輩として恥ずかしい行動を取らなければいけない」と思わせる存在なのです。だから、あなたの熱意と元氣と行動は、周囲に大きな影響を及ぼすことを意識して欲しいのです。

第七話をあなたのものにするためのアクション

①今の自分ができることを「全力」でやろう

例）気持ちの良い挨拶をする

会社の周囲を掃除する 等

第八話 師やメンターを持つとう！

あなたは今、大いなる理想を持っていますか？理想を持つことは、若者の特権です。近代の教育界に大きな影響を与えたウィリアム・ジェイムズという人は、次のような言葉を残しています。「人間は青年時代に（いくつになっても同じだが）心の中にはっきりとした、正しい理想像、すなわち私淑^{ししゅく}する人物を持って、この理想像に向かって絶えず努力する、そこに到達するように努力する」といことが青年の運命を決する問題だ。」

理想や感動や感激が人生を左右します。偉大なものに触れることで、一生の人生訓を得る例は枚挙に暇がありません。私は中学生の時に、徳川家康の生き様に感銘を受けました。山岡荘八氏の小説「徳川家康」を読みふけりました。家康は幼少期の人質時代に耐え、織田と武田からの圧力に耐え、武田信玄との戦いでは生死の危機を経験します。その後、豊臣秀吉からの命で東海から関東への移封（いふう。領地を移動すること）を受け入れ、我慢と忍従の末に江戸幕府を開府しました。250年以上続いた江戸時代に、今の日本にも繋がる教育や商業、職人の技術などが築かれたことは間違いないありません。その意味では、徳川家康は今の日本を創った大きな功労者の一人と言えるでしょう。家康の遺訓である「人の一生は重き荷を負うて遠き道を行くがごとし、急ぐべからず」は、私の人生訓でもあります。感受性の強い中学時代に、私は日本を創造した人物の人生に触れ、自分の理想を高めたことは言うまでもありません。

あなたが徳川家康に魅かれるかどうかは、あなたの自由です。それが問題なのではなく、誰でも自

分の理想の人物を心に持つことが、自分を律し、自分を高め、自分の人生に理想を抱くきっかけになるのです。歴史上の人物でなくても構いませんし、「理想の人物」とまで固く考えなくても構いません。芸能人やスポーツ選手、著名なビジネスパーソン、あるいは身近な先輩や家族等に対して、憧れや尊敬の気持ちを抱くことはありませんか？憧れや尊敬の気持ちを持てる人を見つけ、「こうなりたい」「こういうところを真似たい」と自分の理想とすることで、つらいことがあった時、壁にぶつかった時でも、その人を思い出して前向きな気持ちを持ちやすくなるものです。人は人から影響を受けます。今までの人生の中で、自分に大きな影響を残した人との出会いがあったはずです。中学高校の先生、部活の先輩、大学のゼミ教授、バイト先の先輩や上司、いろいろだと思います。そうした人との出会いが影響を及ぼしたように、これからの人生でも先輩や上司との出会いが、あなたを変えていきます。私淑する人物を持つことが、人生を開花させる大きなきっかけになるのです。

なお、師やメンターを持つうえで心がけるべきことは、先輩や上司の“強み”を見えることです。偉大に見えた人が、一方で大きな弱点を持っている場合も多々あります。第二次世界大戦においてイギリスを救った元首相のチャーチルも、朝寝坊で有名でした。短所や弱点ではなく、先輩たちの強み、偉大さ、長所を、自らの人生の参考にすることが重要です。

第八話をあなたのものにするためのアクション

- ①自分に良い影響を与えてくれた人を、思い出してみよう
- ②上司や先輩たちの長所を考えてみよう
- ③これまでの人脈を大事にしよう

第九話 社会に出てからこそ、勉強しよう！

社会人になって、「勉強」する学生時代はもう終わった、と思っている人がいるかもしれませんが。しかし、一番差が出るのは、働き出してから勉強です。学生時代は、誰でも少しは勉強したでしょう（学生時代は勉強が本分ですから…）。しかし社会人になると、全く勉強しなくなる人と、学生時代以上に勉強する人とに大きく分かれます。社会人になってからは、本の一冊も読まない“というビジネスパーソンも、残念ながら多く存在します。学生時代は、いつでも勉強できました。しかし社会人となると、そうはいきません。仕事が本分で、勉強は空いた時間にしなければならいからです。だからこそ、社会人になってからの勉強で差が開いてしまうのです。私はジェイックの新人たちに「社会人になってからの3年間は、学生時代以上に勉強しなさい」「もう一度、受験生の気持ちで勉強しなさい」と言っています。これからの3年間は人生の勝負だと思って、勉強に励むことをお勧めします。

特に、これまであまり熱心に勉学に励んでこなかった人は、なおさら今後の自己研鑽や勉強によって、人生が大きく変化します。また、自分に自信のない人も、自信をつけるために勉強し続けることが肝要です。

勉強しようとする、必ず壁になるのが、「時間」という問題です。「時間がなくて勉強できない」「時間がないので本が読めない」と多くの人は嘆きます。しかし、それは本当でしょうか？

著名な政治家や経営者のアドバイザー的存在であった安岡正篤氏は、「寸陰を惜しむべし」という言葉を残しています。また、近世イタリアの芸術家のミケランジェロも「時間の浪費ほど大きな害はない」と述べています。どんなに忙しくても、ちよつとした空き時間があるものです。本気で成長したかったら、通勤時間を学びや成長の時間として使うことを勧めます。また、リモートワークや在宅勤務の会社は通勤時間がない分、学びや成長の時間をより確保しやすいでしょう。

勉強する時間を確保できない大きな理由の1つに、惰眠をむさぼることがあります。私はこのことを大いに反省しているのですが、休日の朝に9時、10時まで眠り呆けてしまったては、勉強する決意もただの思いつきになってしまします。決意を行動に移さなければ、何も成就しません。睡魔との戦いに負ける日もあれば勝つ日もあるでしょう。しかし、勝負に挑み続け、自らを律することができた人が、何年後かに頭角を現すのです。「寸陰を惜しむこと」は、自分との戦いです。しかし、それも習慣になると、苦もなく実践することができるようになります。そうすると余計に、勉強を積み重ねる人とそうでない人との差が開いてきます。

第九話をあなたのものにするためのアクション

- ①お薦めの本を、上司や先輩に聞いてみよう
- ②通勤中に本を開こう
- ③無駄に過ごしてしまった時間がなかったか、毎日振り返ろう

第十話 主体性を発揮しよう！

ジェイックに入社した、ある新入社員の話です。彼は地頭が良かったので、会社としても大いに期待をかけておりました。新人研修も終え、本配属になって仕事も徐々に覚えてきた頃です。私との個人面談の時の言葉です。「社長、私をモチベートしてください。私は褒められて伸びるタイプなのです。ですから、褒めてください。」：昔のように叱咤激励するよりも褒めて伸ばすほうが理にかなっているということは私も理解しています。しかし、彼のように正面から「褒めてください！」と言ってくる人はこれまでいませんでしたので、私は驚きました。

褒めてもらいたいことは人の自然な心理です。しかし、「褒めてもらうのを待つ」「褒めてもらえないことを嘆く」「褒めてくれない上司のせいにする」よりも、「褒めてもらえるように行動する」ほうが健全ですし、成長する人の姿勢です。

彼を批判するわけではありませんが、「相手に『くれくれ』とだけ要求していると成長できない」とは、若手教育を専門とするジェイック講師陣の言葉です。くれくれ：とは、「○○してください」「△△がないとできません」という態度です。「モチベートしてください」「教えてください」「褒めてください」「模範を見せてください」「果ては、叱ってください」「全てにおいて、受け身で、依存の状態です。自らが主体となって、自らが当事者となって、自らがリーダーシップを発揮して、仕事に向かう姿勢がないということです。何かを与えてもらうことを待っているのでしょうか？

そういうタイプは、仕事が上手いかなくなると、上司が…商品が…会社が…お客様が…景気が…競合が…と周囲に原因を転嫁します。成長するための重要なポイントは、自己責任の精神です。他責にせず、自責の精神で物事を考えることが、伸びる人の共通点です。周囲が理由で上手いかないと考えてはいけません。それは、自分の負けを意味します。世界的なベストセラー『7つの習慣』で有名なステイブ・R・コヴィー博士は「問題が自分の外にあると考えるならば、その考え自体が問題だ」という至言を残しています。もう一度、繰り返します。「問題が自分の外にあると考えるならば、その考え自体が問題だ」です。問題は自分自身の中にあるのです。自分が変われば、周囲も変わるのです。

社会人の世界では、仕事はリーダーシップを発揮した人が動かしていきます。主体的に取り組んでいる人が、仕事の中心になっていきます。先ほどのハウステンボスの事例では、アルバイトの女性がリーダーシップを発揮して、周囲を巻き込みました。アルバイトだろうが、新入社員だろうが、関係ありません。会社を良くするために、お客様にもっと喜ばれるために、組織が活き活きするために、あなたが主体性を発揮できることがあるはずです。

第十話をあなたのものにするためのアクション

- ①「言い訳」をやめよう
- ②「できない理由」ではなく「できる方法」を考えよう
- ③自分の仕事に「周囲の人間」を巻き込もう

第十一話 仕事を面白くするのは、あなたです！

あなたは、学生時代にどの科目が好きだったでしょうか？英語の人もいれば、歴史の人もいれば、数学の人、国語の人、科学の人とそれぞれでしょう。どういうきっかけでそれらの科目が好きになったのでしょうか？もともとその科目が得意で、成績が良いから好きになった人もいるかもしれませんが、しかし、多くの場合、その科目が好きになったきっかけや理由は、些細なことから始まっているのではないでしょう。例えば、英語の先生が面白かったから英語が好きになった人もいるでしょう。兄弟から数学の重要性を聞かされて、一生懸命数学を学んだら面白くなった人もいます。好きな相手が歴史好きだったことをきっかけに歴史に興味を持った人もいるかもしれません。

興味を持って一生懸命に勉強すると、成績が良くなります。成績が良くなると、余計に面白くなり、ますます好きになります。好きになるともっと学びたくなって、もっと勉強して、そうすると努力に応じて成績がアップしていきます。場合によっては、クラスで一番、学年で一番になるかもしれませんが。成功体験がプラスに回っていくと、「好き↓努力↓結果↓好き↓努力↓結果」と回転し始め、自分の好きな科目、得意な科目が明確になっていくのです。

仕事も一緒です。アポイント（お客様との面会や商談の約束）を取る仕事、企画書を作成する仕事、データを集計し分析する仕事、書類を整理する仕事、訪問準備をする仕事…等々、社会人になったら、さまざまな仕事があなただを待っています。それらの仕事を好きになるかは、あなた次第です。最初は与えられた仕事を担うことになるので、受け身になってしまう人もいます。しかし、仕事をや

り遂げる主役はあなたです。どんな仕事でもあなた次第で面白くもなれば、つまらなくもなります。面白い仕事やつまらない仕事が最初からあるわけではありません。仕事を面白くする”あなた“がいて、仕事をつまらなくする”あなた“がいるだけなのです。

なお、仕事を面白いものにする秘訣は、仕事に工夫を施すことです。どんなに単純・単調な仕事でも、その中に工夫とアイデアを注入することで楽しくなっていくのが仕事というものです。例えば、アポイントを取る仕事でも、

●どの時間帯に電話すると繋がりがやすいか？朝一番か？昼過ぎか？夕方か？

●どのリストを使うとアポが取れる確率が高くなるのか？

●セールストークはどのように工夫すると良いのか？

と考えていくと、工夫の余地は無尽蔵にあります。そういう工夫の仕方を四六時中考える。先輩や上司からアドバイスを受ける。さまざまなビジネス書で勉強する。このように仕事は、工夫すればするほど面白くなり、工夫する人は成果を出しやすくなります。そして、成果が出ると、仕事をもっと面白くなり、好きになるのです。これが仕事を楽しい王道です。全てはあなた次第なのです。

第十一話をあなたのためにするためのアクション

①自分の仕事に興味を持つ

②単純に見える仕事こそ、工夫の余地がないか考えてみよう

③手帳に「○」「△」「×」を記入し、仕事を振り返ろう

第十二話 魂を込めて、目の前の仕事に集中しよう！

急成長しているある企業の社長は、若手社員に「仕事に魂を込めろ！」と口酸っぱく言っています。仕事に魂を込めるとは、一体どういうことでしょうか？あなたは、今までの人生の中で、何かに真剣に取り組んだことがあるでしょうか。第一志望の大学の入学試験には、真剣に臨んだかもしれません。あるいは、部活のスポーツの公式戦では、今までの人生の中で一番真剣に取り組んだかもしれません。就職活動の最終面接では、心臓が飛び出しそうになるほど緊張しながら、自分の全てを出し切ったことでしょうか。

「魂を込める」とは、真剣に、本気で取り組むことです。上司からの指示でコピーを取るにしても、最高のコピーを取ろうと意気込むことです。会議の議事録を取るにしても、最高の議事録を取ろうと思うことです。挨拶一つにしても、最高の挨拶をしようと決意することです。最近のコピー取りや議事録作成のような仕事は減っているかもしれませんが、何にしても魂を込めて、目の前の仕事に集中することが大事です。魂を込めて最高の仕事をしようと決意して取り組めば、必ず仕事の技量が上がります。自分の能力開発に責任を持つのは、自分自身です。そして、能力開発のためには、このような真剣さや集中力が必要不可欠な条件になります。

ジェイックの若手社員の中で、いつも真剣に仕事に取り組んでいる女性がおります。彼女にコピーを依頼すると、必ず目的を聞いてきます。社内配布用なら、両面コピーや縮小コピーにして、経費節減できるように配慮します。お客様にFAXを送る時には、FAX後に電話して、担当者の手は無事

届いたかを確認します。初めてお会いするお客様には必ず手書きの礼状を書きます。一時が万事この調子なので、社内での評価も高く、また、それ以上に顧客先での評価が抜群なのです。仕事に魂が込もっているかは、上司の立場からはすぐに分かります。おごなりなコピー、いい加減な挨拶、手を抜いている仕事ぶりを、上司はすぐに見破ります。しかし、上司の評価よりも大事なものは、”そうした仕事”が習慣になってしまつと、自分自身の成長を止めてしまふ“ということなのです。

昔、中国に、楊震ようしんという役人がいました。以前に世話した知り合いから、お礼に金銭を渡されそうになった時、「天知る、地知る、子知る、我知る」と言つて、金銭をもらうのを拒んだと伝えられています。「天が知っている。地が知っている。きみも知っている、わたしだって知っている。」つまり、誰も知らないということはあり得ない。そもそも自分の行いは、自分自身が一番よく分かっているということです。”魂を込めて、真剣に仕事をしているか”は自分が一番よく知っているのです。

目の前の仕事に魂を込めましょう。コピー1つ、議事録1つ、メール1つ、挨拶1つ、清掃1つ、何を取つても真剣に取り組む人は、必ず成長します。その場しのぎの姿勢で成長できるほど、人生は甘くありません。地道にコツコツと真剣に取り組んでいるかは、天が見ているのです。

第十二話をあなたのためにするためのアクション

- ① これまでの人生で、最も真剣に取り組んだことを思い出してみよう
- ② 今日の仕事を、それと同じぐらい真剣に取り組もうと決意しよう
- ③ 今日の仕事を、より良く行う方法を考えてみよう

第十三話 自分の強みと良さを發揮しよう！

あなたの強みは何でしょうか？あなたの長所は何でしょうか？就職活動の中で自己分析をした人も多いと思いますが、人は強みを伸ばすことによって、大きな成長を果たすことができます。多くの人は自分の強みよりも弱みばかりを見てしまいがちです。著しい弱みは矯正する必要がありますが、人は弱点を修正するよりも、強みを伸ばすことに重点を置くべきです。

ジェイックで講師をしていた方の中に、口下手なことを逆手に取って大きな営業実績を上げ、倒産寸前だった自分の会社を立て直した人物がおります。リクルートを辞めて独立した、渡瀬先生という人です。独立当初は、馴染みの出版社などをお客様として事業を行っていた渡瀬先生ですが、折からの出版不況で雑誌は次々廃刊となり、クライアントは激減。あと数か月で資金ショート“という事態まで追い込まれます。そこで先生は、新しいお客様を探すべく新規開拓営業を行うのですが、実はこの先生、リクルート時代から、自他ともに認める大の口下手だったのです。喋るのが苦手で引込み思案なものですから、電話営業をやってもさっぱりアポが取れません。先生は考えました。“自分の強みは、一体何なのだろうか？その強みをどう活かせば、この状況を打開できるのだろうか…？”。必死に考えた結果、出た結論は、“自分の強みは、誠実な印象を与えることができる話し方とコピーライティングの能力にある“というものでした。そこで編み出したのが、TFTアポ取り法です。TFTとは単純に、TELして、FAXして、再度TELしてアポを取る、というステップを指しています（現在なら、FAXの代わりにメールでも良いでしょう）。まず、お客様に電話をして「FAXを送信して良い」という承諾

を得ます。そのうえで、イラストやキャッチコピーを工夫した、目を引くユニークなFAX文面を送ります。最後に再度電話をして、アポを取るのです。この手法を駆使した結果、30件のアプローチで平均5件のアポが取れるようになって、渡瀬先生は事業を安定させることに成功しました。渡瀬先生は、弱みの克服ではなく、強みの強化に焦点を当てて、「TFアポ取り法」という手法を生み出したのです。

あなたの強みは、コミュニケーション能力かもしれませんが。責任感の強さかもしれませんが。熱心さが強みの人もいます。真面目にコツコツ努力できることが大きな強みの人もいます。このように、人の強みはそれぞれです。パナソニックの創業者である松下幸之助氏の著書に「桜は桜。梅は梅。桜の木に梅の花は咲かない。それぞれの花があるから、百花繚乱で自然が美しいのです。馬は馬。牛は牛。牛はヒヒーンとは鳴かない。だから、それぞれの個性を活かすことが大事です。」という趣旨の話があります。あなたは、世界に一人の“あなた”なのです。あなたの個性が活きて、組織にそして社会に貢献することが一番重要なのです。まだ、自分の強みや個性が明確に認識できていない人も多いかもしれませんが、強みに着目しましょう。強みに着目するということは、単純に周囲の人と自分を比較することから離れることです。大事なのは、周囲の人との競争ではなく、自分との戦いです。プロフェッショナルとは、“昨日の自分に勝ち続ける人”なのです。

第十三話をあなたのものにするためのアクション

- ①友人・知人に、“自分の性格”を聞いてみよう
- ②先輩や同僚に、“自分の強み”を聞いてみよう
- ③自分の強みを手帳に書いて、毎日確かめよう

第十四話 上司との信頼関係を築く！

新入社員とはまだ「ひよっ子」です。これから自分を磨き、自分を高め、成長していかなければなりません。その時、上司や先輩たちから教わることが何より大事です。そして、上司から教えを請うには、上司との信頼関係を築けるかどうかが非常に重要なポイントになります。

では、上司との信頼関係を築くためには、何が大事でしょうか？学生時代、部活、サークル、ゼミ、研究室、アルバイト等で先輩の立場にあったはずです。その人間関係の中で、先輩として喜んで教えたと思う先輩と、あまり進んで手を貸そうとは思わない先輩がいたのではないのでしょうか？違いは、どこにあったでしょう？

おそらく、気持ち良く挨拶する先輩、はっきりと返事する先輩、熱心でひたむきな先輩、真剣に質問してくる先輩、そうした先輩たちを可愛く思い、いろいろと教えてきたのではないのでしょうか？会社の組織も同じです。一生懸命で熱心な姿勢は、何よりも卓越した強みです。

私の前職に、「質問魔」の後輩がいました。電話の仕方、手紙の書き方、勉強の仕方、訪問前に準備すべきこと、企画書を書くポイント、週末の過ごし方…。とにかく、何でも疑問に思うことを先輩たちに聞きまわるのです。「分からないことは「分かりません」とはっきり答え、質問すること」は

成長するうえで非常に大事な姿勢です。

彼は、自分の成長のためにどういう努力をすべきかを常に自問し、周囲から学ぼうとしていました。ですから、私も参考になるビジネス書があれば教え、役に立ちそうなセミナーや研修会には誘い、一緒に勉強したものです。熱心に問題意識を持って、先輩や上司に擦り寄っていると、ついついいろいろなことを教えたくなります。あなたは、ダイヤの原石のようなものです。ダイヤの原石は磨かれなければダイヤになりません。そのためには、上司や先輩が磨いてくれる環境を自らつくることです。”質問魔“の彼は、入社3年目以降にグングン成長し、今ではある上場企業の関連会社で社長をしています。

人は明るい人と接すると、明るい気持ちになります。熱心で一生懸命な人と接すると、応援したくなります。ですから、あなたが先輩や上司から応援され、教えてもらい、支援してもらうには、明るく熱心に先輩たちに接することが大事なのです。

第十四話をあなたのものにするためのアクション

- ① 質問する前に、聞きたいことをメモにまとめよう
- ② 相手に話しかける時は「今、少しよろしいですか」の一言を忘れずに言おう
- ③ 教えてもらう時は、必ずメモをしながら聴こう

第十五話 理解し、協力し、与えることを優先しよう！

ある広告代理店の古い調査結果は、人間の本質を表しています。あるキャンペーンで、ボールペンを大学生500人に試供品として贈呈したところ、96%の学生は最初に自分の名前を書いたのです。

アメリカの鉄鋼王と呼ばれ、大学や世界有数のコンサートホールなどを建設したアンドリュース・カーネギーは、この人間の本質を子供の頃から理解していました。カーネギーは子供の時、たくさんウサギを飼っていました。1人では世話できないほどにウサギが増えてしまったので、カーネギー少年は近所の子供たちが喜んでウサギの世話をするように仕向けました。その方法とは、”きちんと世話をしてくれたら、ウサギに君の名前をつけてあげるよ！”というものでした。子供たちは、ウサギに自分の名前をつけてもらいたくて、皆、熱心にウサギの世話をしたそうです。人は皆、自分の関心の中心は”自分”なのです。

ですから、あなたが周囲の先輩や上司の人たちと協力して仕事を進めるためには、まず、先輩や上司の関心事に自分を合わせる必要があります。自分を理解してもらいたいならば、まず先輩たちを理解することです。あなたは先輩たちのことをどれだけ知っているでしょうか？先輩たちの出身地、学歴、家族構成、学生時代の自慢話、あなたの会社に入社した経緯や理由、社会人生活での成功体験や失敗体験等を知っているでしょうか？先輩たちを理解するには、まずは先輩たちに関心を持って、先輩たちを知ることがスタートです。先輩たちから協力を仰ぎたいならば、まず自分から先輩たちに協力することです。先輩たちが仕事で忙しそうにしていたら、”何かお手伝いできることはありません

か？”と聞けば、先輩たちをサポートできます。先輩たちの役に立つことや先輩たちに協力できることは、初めはそんなに多くないかもしれませんが。しかし、そういう姿勢を持つことによって、先輩たちからアドバイスをもらったり、さまざまなことを教えてもらったりできるのです。

私のプライベートで恐縮ですが、10年ほど前、家内は”子育て”で大変疲れていました。当時の私は、全く家事に協力していなかったのですが、小さなことから手伝おうと思い、週末は必ず食器洗いを手伝うようになりました。最初のうちは、家内は”どうしたの？””気味が悪い”などと言っていたのですが、毎週そうしていると、不思議なことに彼女が優しくなってきたのです。（家内の尊厳のために申し上げますが、もともと私の家内は優しい人です。それがより一層、私に優しく接してくれるようになったのです。）

聖書にも、黄金律として”あなたがして欲しいことを、相手に施しなさい”というフレーズがあります。自分を理解して欲しいなら、まず相手を理解する。自分が周囲からの協力を求めているならば、まずあなたから相手に協力する。相手に何かを期待するならば、まず自分から相手の役に立つことを実践すれば、必ず相手との関係は円滑になります。まず、あなたから理解し、協力し、与えるようにしましょう。

第十五話をあなたのものにするためのアクション

- ① 退社する時は、周囲に「何かできることはありますか？」と確認しよう
- ② 困っている人がいたら、「お手伝いしましょうか？」と声をかけよう
- ③ 感謝の気持ちは言葉で伝えよう

第十六話 仕事に感動を見出そう！

仕事で、「モチベーションが高い（低い）」ということを言う人がいます。確かにモチベーションが高いか低いかで、仕事の成果に大きな違いが生じます。ということは、自分のモチベーションを高めて維持することは、仕事における能力やスキルの1つだということです。モチベーションを上げるのは、自分の役割であり責任です。誰かがあなたのモチベーションを上げてくれるわけではありません。プロのスポーツ選手や芸能人が「今日はモチベーションが低いので…」「マネージャーがモチベーションを上げてくれたので…」と言い訳するでしょうか。周囲がモチベーションを上げてくれることを期待する人は、まだ依存状態なのです。自分の心は、あくまで自分次第。自分でマネジメントしなければなりません。

では、自分の心をコントロールし、自分の心をマネジメントするには、日頃、どういうことを意識すべきでしょうか？第一に言えることは、「感情は行動に従う“ものだ”ということです。あなたも朝早く起きた日は、気持ちが良いのではないのでしょうか？大きな声で挨拶すると、元気が出るのではないのでしょうか？テキパキと行動する、ハキハキと話す、元気に挨拶する、こういう前向きな行動を取ると、気持ちも付いてきます。行動は、感情や気持ちをリードするのです。ですから、元気が出ない時こそ、元気に行動するべきなのです。

第二に必要なことは、心の感受性を高めることです。人は何かに感激し、感動すると、心の底か

ら”気力“や”やる気“があふれてきます。やはり人間は”感情“の生き物なのです。自分の心次第で、同じ状況でも、違うように見えるものです。

私は、感動や感激ほど、人を成長させるものはないと確信しています。感動という言葉は、元々「論語」の”感即動“から来ています。”感じれば、即ち、動く“”心が感じれば、人は動く“という意味なのでしょう。ですから、自分が積極的に行動するためには、心に感動がなければなりません。感動する毎日を送る必要があるのです。仕事の中に、感動を見出す必要があるのです。

同じ経験をして、とても感動する人もいれば、無感動な人もいます。感動しやすい人は、日々、感動することから学べます。感動する度に、自分の心に火が点いていきます。感受性を育むことは、自分の成長に直結することなのです。

あなたは最近、何に感動したでしょうか？映画、ドラマ、読書、人との出会い、セミナーや研修、何でも構わないので、感動したことを思い出してください。そして、日々の仕事の中に感動を見出してください。感動できる人は、成長できる人です。

第十六話をあなたのものにするためのアクション

① 小さなことに感動を見出そう

例 「電車で小さい子供がおばあさんに席を譲った」

「通勤中の道に綺麗な花が咲いていた」等

② 社会で起きていることの背景やストーリーを想像してみよう

第十七話　今の自分の中に、将来の飛躍の萌芽がある！

第三話で、“新入社員は現時点では横一線”と書きましたが、正確には違います。既にある程度の差はついてしまっています。今までの努力の蓄積によって、既に知識や経験の差があります。学生時代にアルバイトでセールの仕事を経験した人は、営業の仕事で一歩リードしているかもしれません。接客のバイトをしていた人は、気配りの重要性を認識していることでしょう。大学で猛烈に勉強した人は、社会人になってから読書をすることに対して、全く抵抗がないでしょう。

人間は、一夜にして変身することはできません。急に理想の自分に脱皮することはあり得ないことなのです。法律の勉強を何もしていない人が、一日にして司法試験に受かるはずがありません。運動を全くしていない人が、急に42・195kmのフルマラソンを完走することも無理な話でしょう。人間の成長には順序とステップがあります。だからこそ、事前の準備が大事であり、コツコツと努力を続けることが、飛躍の大前提なのです。

現時点の自分自身は、過去に蓄積した努力の結果です。ということは、これからの毎日の努力の積み重ねで、人生が決まっていくのです。手を抜いたり、ズルをしたりしても、誰も見ていないかもしれません。しかし、その事実は自分自身が知っています。

努力は人を裏切りません。たしかに、1年や2年の努力では、なかなか結果や成果に表れないかもしれません。しかし、これから10年、20年、30年、40年とビジネスの世界で、自分の能力と人間性を問われ続けるのです。そうした長期勝負の場合こそ、毎日の蓄積がモノを言います。毎日、必死の努

力を10年間続けた人に、のんびりしたビジネス生活を送ってきた人が追いつくのは、並大抵の努力では不可能です。ですから、これからの半年、1年は、人生の勝負の1年だと思って臨むべきです。

とはいえ、1年必死に努力しても、結果が出るとは限りません。私の知り合いのトップセールスマンは、入社1年目は同期20名の中で後ろから2番目の成績でした。彼は新卒面接の時に「僕を採用しないと後で後悔しますよ!」と大見栄を切って内定を獲得した男です。入社1年目は、時には先輩や上司から「苦戦しているな。面接での勢いはどこにいった? (笑)」と冗談半分に言われながらも、必死に営業スキルを磨き続けました。そして2年目の最初の3か月で、それまでの努力が実って大口の顧客を獲得すると、その後は一気に同期ナンバーワンになりました。スタートアップ企業に入社した彼は、3年目には東京支店の責任者にまで登り詰めました。彼は「努力と成果の間には、タイムラグが出がちですが、最後は努力を継続した者に、勝利の女神が微笑むのです」と言います。

今のあなたには、将来の飛躍の芽が宿っています。今の決意とこれからの継続的な努力が、あなたの将来を決することを肝に銘じましょう。

第十七話をあなたのためにするためのアクション

- ① 今、この瞬間に、明日から変えることを決めよう
- ② 決めたことを手帳に書き記そう
- ③ 毎日チェックして○×をつけよう

第十八話 スランプに陥ったら、どうするか？

あなたは今、緊張して、気が張っていることでしょう。緊張状態がずっと続くかというところ、この先にスランプに陥る時が必ず来ます。そして、会社を辞めたいという誘惑が襲ってきます。私は新入社員として就職した最初の年、思い出せるだけでも3回は会社を辞めたいと思ったものです。

スポーツでも勉強でも仕事でも、必ずスランプはやってきます。頑張っても頑張っても、成果が付いてこない不運の時もあります。仕事に慣れが生じて、張り詰めた気持ちが緩む時があるかもしれません。しかし、スランプを克服してこそ、一人前のビジネスパーソンに近づきます。

現実にはスランプに陥った時、どうすれば克服することができるのでしょうか？

第一に、行動することです。先ほども記した通り、行動によって精神的な面がリードされます。スランプの時に、考え込んで行動力が鈍るのが一番悪い対処法です。休息を取ることは必要ですが、必要以上に休んだり、気分転換と称して遊んだりしてしまうと、余計に悪い結果を生むことは私の経験から言っても本当のことです。

第二に、人の役に立つことに集中することです。スランプやモチベーション低下の理由の多くは、自分のことばかり考えているからです。誰かのため、周囲の人のために、自分のことは脇に置いて、自分の持てるものを全て投入しようと思えば、スランプに陥っている暇がありません。そういう時は、顧客のため、上司や同僚のため、取引先のためになることに集中しましょう。

第三は、人と交流することです。お客さんでも良いし、大学の恩師でも良い。会社の上司やその上司に、改めて相談することも良いと思います。あなたは、まだ社会の荒波に揉まれていません。社会人の先輩たちは、あなたが経験するスランプは何度も克服してきています。そういう人たちに相談しましょう。何か良いアドバイスをいただけるはずです。

第四は、読書をすることです。良い書を読むことで、その著者の人生を疑似体験できるのです。世の中には、素晴らしい考え方の持ち主や想像を絶する過酷な人生に打ち勝ってきた人たちがいます。そういう人々の人生に触れることで、あなたの人生にも新しいページを記すことができるのです。

最後に、目の前の仕事に集中することです。私がスランプの時に取り組んだのは、“最高の1週間を送る決意をする”ことでした。何もかも上手くいかない時は、雑念を取り払って、この1週間に集中すると、初心を思い出せます。自分で自分を褒めたい気持ちになるような“最高の1週間”を送れると、スランプであったことを忘れ、自分への信頼と自信を取り戻すことができるものです。

第十八話をあなたのものにするためのアクション

- ① スランプと向き合い、自分の力で克服する勇気を持つ
- ② たくさんの人（知人／お客様／上司）と会おう
- ③ いつも以上に、目の前のことに集中しよう

第十九話 何のために働くのだろうか？

何のために働くのか？これは、社会人になる時に、誰もが自分に問いかけ、誰もが悩む問いであると言えます。そして、すべてのビジネスパーソンの“永遠のテーマ”でもあると思います。

我々は働くことに、多大な人生の時間を投入します。仮に、22歳で就職し、65歳まで43年間働くとしたら、どれだけ時間を投入することになるのでしょうか？8時間／日×20日／月×12か月×43年＝82,560時間です。ここでは、残業を計算していませんし、10代で仕事に就く人もいれば、人生100年時代ともいわれる中で70代、80代まで働く人もいます。ようから、多分、一生で10万時間以上は働くことになります。

人生とは、自分が生きた時間のことです。その人生の中で、10万時間を費やす“仕事”が充実しないで、人生が充実するのでしょうか？10万時間を投入して、ただ生活するためだけに、日々の糧を得るために働いて幸せと言えるのでしょうか？どうせ10万時間を投入するのであれば、その時間を充実させ、自分の成長を実感して、自分の人生の足跡を記したいと考えるのではないのでしょうか？一緒に働く仲間と切磋琢磨して、自分の仕事に誇りを持って生きたいと思うのではないのでしょうか？少なくとも、私は働く中で“自己実現”をしたいと思いますし、自分でなければ成し遂げられない世の中への貢献をしたいと強く考えています。

人は働くことによって成長します。仕事のスキルはもちろんですが、働くことで、人と協力することを学べます。仕事を通じて、さまざまな人から刺激と影響を受けることができます。仕事の成功体

験から自信を深め、失敗体験から挫折に負けないタフな精神力を身に付けることができます。仕事を通して、自分の人間性や人格を磨くことができるのです。多くの経営者やビジネスパーソンが愛読する『仕事の思想』などの著書で知られる田坂広志氏は、「仕事の報酬は自らの成長」と言っていますが、その通りなのです。

他方、平安時代の僧、最澄（伝教大師）は、「一隅を照らす、これ則ち国の宝なり」という言葉を残しています。”一隅を照らす”とは、“自分の身近な一部分でも照らすような存在に、一人ひとりがなることが重要で、そういう人たちが国の宝である”という意味です。自分自身を充実させ、自分の家庭を幸せに営み、自分が関わる人々に貢献することこそが、人生の最高の生き様なのではと私は思います。人の役に立ち、感謝され、高い信頼関係を築くことが、人生最高の喜びのほうです。新入社員のあなたでいえば、身近な人たちに気持ち良い挨拶をする、依頼されたことを期待以上の品質やスピードで実行する、あるいは、初任給をもらった際にご両親に感謝の言葉を伝える、なども「一隅を照らす」ことです。それは、自分のことしか考えない、自分の利益だけを優先する、そういう自己中心的な生き様とは明らかに一線を画するものです。一度きりの人生ですから、人に喜ばれ、社会に貢献し、世の中をより良くすることに自分を捧げることが、自分の幸せになるものだと思いますが、あなたはどうか感じますか？

第十九話をあなたのものにするためのアクション

- ① あなたの場合、人生でどれぐらいの時間を仕事に投入するか、計算してみよう
- ② 誰かに「ありがとう」と言われて嬉しかった経験を思い出してみよう
- ③ 今の環境に感謝し、社会人として周囲に貢献していく決意を持とう

第二十話 青年よ、大志を抱こう！

【Boys, be ambitious!】札幌農学校（今の北海道大学）で教鞭を取ったクラーク博士の言葉として知っている人も多いでしょう。【青年よ、大志を抱け！】とは、若者が持つべき心の状態を端的に表している名言です。

あなたには、無限の可能性があります。今は知識も経験もないかもしれませんが。しかし明日があります。未来があります。どんなに今は不安で自信がなくても、20代での成長は、まさに“化ける”と表現できるほど、別人に変身するかのような成長を遂げる人が多々います。

●エジソンは小学校も卒業できず、先生からは馬鹿呼ばわりされていました。

●ウォルト・ディズニーは、30歳までに、一度の解雇と二度の倒産を経験しました。

●坂本龍馬は、幼い時、寝小便垂れでしたが、明治維新の立役者として誰もが知る偉業を成し遂げました。

「そんな偉人とは、自分は違うよ！」と思うでしょうか？「大志を抱いて、大きな目標を持っても、達成できなければ意味無いよ」と感じるでしょうか？私は、高い目標を持つこと自体が人生を意味あるものにする秘訣である、と日頃から言っています。それに対して、ある若者が私に言いました。「高い目標を持つ意味は分かるけど、それが達成されなかったら格好悪いし、達成できずに自信を失い、傷つくのが怖いんです。」私は言いました。「高い目標を持つ意味は、それが達成できるかどうかだけにあるのではないと思う。高い目標は、我々を引き上げてくれる。目標がとてつもなく高いと、自分

を律しなければならない。高い基準を自分に課すことになる。自分の目線を上げざるを得なくなる。そのこと自体が、能力の限界に挑戦することになり、自己成長への近道なんだろう。」

心の中の基準が、その人の人生を導きます。心の中の基準が高い人は、その基準が自分をストレッチしてくれます。基準が低い人は、現状に甘んじ、現状から変化することを拒みます。「志」それも「大きな志」を心の中に持つことによって、あなたの人生も偉大なる航海を目指すことになるのです。

第二次世界大戦で、ナチスのユダヤ人収容所から生還したビクター・フランクルという心理学者は、著書で「我々は人生の意味を問い、人生の意義を見つけようとするが、人は人生の意味を問うべきではない。むしろ、自分が人生に問われていると理解すべきなのである」という趣旨のことを書いています。確かに、我々は人生に問われているのです。

●人生で何をなし、何をなそうとするのか？

●人生を通じて、如何に自分を磨き、自分の人間性を高めるのか？

●人生の中で、如何に社会や関わる人々に貢献するのか？

高い基準を持つことによって、自分の人生をより意義深いものにすることは、すべての人に課せられている人生の課題なのではないでしょうか？

第二十話をあなたのものにするためのアクション

- ①会社の目標とは別に、自分の目標を持つ
- ②目標に対してどう実行するか考えよう
- ③ひと月毎に目標の振り返りをしよう

最後に

あなたは、あなたが考えている以上の存在です。あなたの可能性は、あなたが考える以上に、”限り”ないもの“です。世の中の新人たちは、2〜3年目を目処に、化けることが多々あります。同じ人物とは思えないような、さなぎが脱皮して蝶になるかのような成長を果たす場合があります。

ジェイックの、ある男性新卒社員の話です。彼には大きな夢があったのですが、1年目には目立った成果を上げることができませんでした。彼は周りを明るくする賑やかさと、お客様に好かれる人間性を持っていました。そこで、新規事業を担う新人中心の営業部門へ抜擢したところ、驚くべき変化が生まれたのです。

元々、異動先部署のマネージャーは、新人だけでは成果を作れないので自らも現場に出て、目標達成に没頭しておりました。懸命なマネージャーの姿を見た新人の彼は、「何とか力になりたい」と奮起して、今まで以上に全力で走りまわりました。するとどうでしょう、苦戦していた組織は見事に復活しました。徐々に成果が出始めた彼は自信を確信に変えていきました。1年前とは打って変わって、成績は事業部内で常にトップクラス、事業部を代表するメンバーに成長しました。自信を持つと、不思議なことに顔つきも別人のように変わります。

成長して化けるのは、彼だけではありません。20代の若者は、想像もできないパワーを秘めています。あなたも同様です。あなたが”化ける”ための心構えや習慣や行動に関して、私がお伝えしたいことを本冊子にまとめました。後は、実践あるのみです。本文中に、“努力は人を裏切らない”と述べました。

努力すること、勤勉であることは、実りある人生を送る最大の秘訣なのです。

戦前の教科書に、我々が忘れてはならない人生訓が載っています。それを紹介します。

「世の中に心身を働かせずにできることは一つもない。何事も勤勉によってなり、怠惰によって敗れるものである。とりわけ職業に従事するには、勤勉であることが大切である。いかほど才能があっても、安逸をむさぼって心身を労することを嫌う者は、結局職業に失敗し、これに反してすぐれた才能はなくても、忠実に骨身を惜しまず働く者は、必ず成功する。勤勉は幸福の母であって、家は家族の勤勉によって興り、国は国民の勤勉によって栄える。」

あなたが、最高の努力を積み上げて、誇りを持って人生を歩まれることを祈念して、筆を置きます。
若者の未来に幸あれ！

株式会社ジェイック

代表取締役 佐藤 剛志

早稲田大学を卒業後、大手経営コンサルティング会社に入社。2000年、ジェイック代表取締役役に就任後、営業職やマネジメント層、新入社員向けの教育研修事業を展開。2005年より20代の若者向けの教育研修・職業紹介事業「就職カレッジ®」を開講。テレビ東京「ガイアの夜明け」など、計300以上のテレビ・新聞・雑誌等で取り上げられる。2011年、フランクリン・コヴィー・ジャパン株式会社と提携し、中堅中小企業向けに「ジェイック版 7つの習慣®」研修を開始。同年、大学と提携して主に4年生の就職を支援する「新卒カレッジ®」事業をスタート（2021年2月末現在、支援実績校は全国101大学）。以降、女性の就職・転職を支援する「女子カレッジ®」、中退者を支援する「セカンドカレッジ®」、30代の氷河期世代等を支援する「30代カレッジ®」、若手向け教育プログラム「エースカレッジ」、管理職層向け教育プログラム「リーダーカレッジ」を開講。2016年、AIと心理統計学を活用して企業と学生との“特性マッチング”を生み出す採用支援サイト「FutureFineder」をリリース。2019年、東証マザーズに上場。現在に至る。



著者
株式会社ジェイック
代表取締役

佐藤 剛志

Takeshi Sato

ジェイックからのお知らせ
経営者・経営幹部の皆様へ

ジェイックは、中堅・中小企業の経営者や人事向けに、採用活動や社員教育のノウハウを提供する情報提供サイト「HR(エイチアール)ドクター」を運営しています。採用活動や新入社員研修のオンライン化、管理職教育のポイントや若手育成のコツまで、その時々が生じる【採用と教育の課題】を解決するヒントを得られます。

HRドクター URL: <https://www.hr-doctor.com>

■「HRドクター」の機能・特徴

1. 無料でダウンロード可能なコンテンツ

ジェイックは20年以上に渡って教育研修・採用支援事業を行ってきており、その経験の中で、人材育成や人材採用に関する冊子の作成や、メルマガの定期配信を多数行ってきました。当社の代表である佐藤が自ら執筆した「次世代リーダーが会社を変える!」や「採用に失敗した会社から学ぶ!超売り手市場で採用に成功する方法」など、現場で実践できる採用活動や社員教育のノウハウを掲載している資料を、サイト上で無料ダウンロードすることが可能です。

2. 採用・教育に関するお役立ち記事

当社に寄せられる経営者や人事担当者の悩みを基に、「採用活動でよくある課題の解決法!採用力を高めるためにできることは?」や「【新入社員がすぐ辞める】退職理由と離職防止の対策、実施タイミングとは?」などのお役立ち記事を掲載しています。テーマごとにカテゴリー分けしており、短時間で、閲覧したい記事を閲覧できる仕組みとなっています。

- | | |
|------------------|---------------------------|
| 一、初心忘るべからず | 十一、如何なるときも仕事を楽しむべし |
| 二、両親に感謝すべし | 十二、仕事に魂を込めるべし |
| 三、助言は素直に受け入れるべし | 十三、自分自身を知るべし |
| 四、自分との約束は守るべし | 十四、質問名人になるべし |
| 五、継続は力なり | 十五、give and give の精神で挑むべし |
| 六、挨拶は大きな声でハキハキと | 十六、仕事に感動すべし |
| 七、良い影響を人に与えるべし | 十七、自分自身を信じるべし |
| 八、師やメンターを持つべし | 十八、スランプを楽しむべし |
| 九、寸陰を惜しみ、勤勉に励むべし | 十九、仕事に生きがいを見出すべし |
| 十、主体性を発揮すべし | 二十、Boys, be ambitious!! |

株式会社ジェイック TEL : 03-5282-7600 URL : <https://www.jaic-g.com>

点線に沿って切り取る、または、画面キャプチャをして保存するなどしてお使いください。

「この会社を支えるのは新入社員の私だ!」

2011年4月1日 初版 第1刷発行

2021年3月1日 第2版 第1刷発行

著者 佐藤 剛志

発行 株式会社ジェイック

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町1丁目101番地 神保町101ビル7階

phone.03-5282-7600 fax.03-5282-7607

本書の内容を無断で複写・複製(コピー)することは、
特定の場合を除き、著作者・発行元の権利侵害となります。



For Encouragement of Human Resources

株式会社 ジェイック