

「伸びる人」の習慣

新入社員
の教科書

「伸びない人」の習慣

菅沼勇基
YUKI SUGANUMA

はじめに

この数年で、私たちの働く環境は大きく変化しました。

オンラインミーティングやリモートワークなど、以前よりも働き方の選択肢が増えて便利になった側面も大きいでしょう。ワークライフバランスに配慮する企業も増えていくと聞きます。

ただ、成長したい新社会人にとっては、難しい時代になりつつあります。

まず上司が、部下に深く関与しなくなりました。

かつては、部下の成長のために厳しく叱ることもありましたが、いまはバワハラが非常に問題視されます。家族や子供を持つ上司からすれば、左遷などのリスクを負うことは避けたい。会話を録音されたり、メールで通報されたりするリスクを恐れ、上司は怒

ることを躊躇するようになりました。

結果、部下への指導をせずに、腫れ物に触るように距離を置く、「関与しない症候群」に陥る上司が増加していると聞きます。これは、やる気のある新社会人にとって、いい環境とは言えないでしょう。

また、若手の成長を止めてしまいかねないのは、XをはじめとするSNSやマスク、ネットなどの膨大な情報です。

キラキラとしたインフルエンサーの投稿も気になると思います。「簡単に稼げる」といった極端な情報も溢れています。しかし、それら情報の真偽はわかりません。わかったような気になっているけど、氷山の一角しか見ていないケースもあるのです。自分で考える力がないと、表面的な情報に左右されてしまいます。

このような時代だからこそ、覚えておいてほしいことがあります。

それは、**どんな仕事をしていても、20代のうちが社会人として最も成長する重要な時期である**ということです。

人間には成長期というものがあり、体で言えば、たいてい小学校高学年から中学生の

うちが最も伸びが大きい時期です。精神面で言えば、中学から高校、大学へと進む過程でぐっと成熟していきます。そして仕事で言えば、それは20代のうちなのです。

30代・40代で仕事を苦痛なものにしないためにも、20代の時期が大事です。この時期に仕事の「基礎訓練」をやっておけば、30代・40代で何かまったく新しいことを始めたり、難しいことにゼロから向き合わなければならないという事態にはなりません。

20代で自分なりの「仕事の公式」が確立できれば、30代・40代はその公式に当てはめていくことで、ほとんどの仕事はうまくできます。それまで培ってきた基礎を少し変化させるだけで対応できるようになるのです。だから、まったく異分野に転職しても問題なくやっていきます。もちろん、規模の大きな仕事もできるようになっていきます。

だからこそ、20代のうちは手を抜かずに、1から10まできちんと筋道を立て、自分の頭で考え、自分の手を動かして、仕事をするのが大切なのです。

ところが、この20代を怠けて過ごしてしまった人は、仕事の基本がおろそかになって
いるため、応用が利きません。

いま日本は未曾有の人手不足で、不足する労働力をテクノロジーによって補おうとし

ています。その結果、私の会社でも、パートやアルバイトがしていた仕事はAIがやってくれるようになり、社員がやっていた仕事はパートやアルバイトができるようになってきています。

40代になって応用の利かない人は、テクノロジーで代替され、仕事がなくなってしまう可能性が高いでしょう。そのときになって後悔しても遅いのです。

これまで、何に対しても自主的にがんばり抜くことができなかった人は、いま20年後からタイムスリップしてきて20代の自分に戻ったつもりになって仕事に励むことです。

「そうは言っても仕事はやっぱりしんどい」

そう思うかもしれませんが、しかし、実際、仕事とは楽しいものなのです。

それは、私のように経営者という立場——つまり雇う側の人間であろうと、雇われる側であろうと同じです。仕事を「ただ、自分の時間を切り売りするだけのもの」と考えれば、仕事の奴隷になってしまいます。

そうではなく、自分の寝食を忘れるほど没頭できるものにすることです。

本当は「仕事は楽しいものだ」という境地に行けるのに、先入観が邪魔をして、その前で挫折してしまっている人も多いように思います。

いまどきのテレビドラマを見ると、そういう先入観を持ちやすくなるはずですよ。

主人公はたいいてい仕事を生き生きとこなして、恋愛にも果敢に取り組みます。しかし、周囲にいる人たちは、しんどそうな顔をしていたり、ある種のあきらめが入っていたり、長いものに巻かれたりしていることが多々あります。

ドラマでは、主人公を浮かび上がらせるためにあえて誇張して描く場合も多いので、「仕事をしている人の多くは苦痛に耐えている」と思ってしまうがちですが、もちろんそんな人ばかりではありません。熟年サラリーマンたちが、すべて居酒屋でグチばかりこぼして苦痛を耐え忍んでいる人たちかというと、それも違います。

仕事が毎日、楽しくてしょうがないという人たちも数多くいるのです。ただ、それができるのは、仕事を「人に言われてする」ものではなく、「自分がしたいからする」ものにした人だけです。たとえ人から指示された仕事であっても、そこに何らかの意義を見出し、他人ごとではなく「自分ごと」にしていける人は、その境地に行けるのです。

仕事とは何か、と問われたなら、私は「人生そのものである」と答えます。

だって、そもそも**多くの人は、人生の大半の時間を仕事に費やすのです。その時間が**

つまらなければ、人生そのものがつらく苦しいだけのものになってしまうでしょう。

仕事は、人生に必要なことをすべて教えてくれます。プライベートにも活かせる人間の本質や道理を学ぶことができ、自身を成長させ、人生を充実したものにしてくれます。若い読者の皆さんは、奥深い仕事の世界に、ぜひともどっぷりつかってみてください。しんどく見えるような仕事の先には、想像もしなかった世界が広がっているはずです。

2019年に『社会人1年目の教科書』という書籍を出版し、大変好評をいただきました。本書は、その内容をアップデートしたものです。20代のうちに身につけておきたい仕事の基本やマインド、考え方を全て詰め込みました。これらの仕事の基礎力が将来あなたの役に立つはずです。それでは、始めましょう。

菅沼 勇基

はじめに 002



第1章

「仕事」 って何だ？

仕事の捉え方が、あなたの一生を決める 016

伸びない人はスマートさにこだわる。

伸びる人は泥臭いことをしっかりやる。 019

仕事の進め方

仕事の捉え方

伸びない人は大きな仕事をやりたがる。

伸びる人は小さな仕事を一つずつクリアする。 023

働き方

伸びない人はワークライフバランスを大事にする。

伸びる人は時間ではなく心のバランスを大事にする。 029

仕事と遊び

伸びない人は「仕事は嫌だけどやらなければ」と考える。

伸びる人は「仕事は遊びのようなものだ」と考える。 035

朝の使い方

伸びない人は定時ギリギリに出社する。

伸びる人は定時2時間前に出社する。 040



第2章

「目標」 って何だ？

目標の捉え方

- 目標のない仕事はありえない 068
- 伸びない人は目標を目安と考える。
伸びる人はゴールから逆算して目標を設定する。 072

休日

- 伸びない人は疲れたから休日にゴロゴロする。
伸びる人は充実した休日を過ごす。 043

雑用

- 伸びない人は雑用をしぶしぶやる。
伸びる人は雑用から仕事の基本を学ぶ。 048

話し方

- 伸びない人は話し方を意識したことがない。
伸びる人は話し方のスキルを身につけている。 054

執着心

- 伸びない人はすぐ見切りをつける。
伸びる人は何があっても食らいついていく。 057

失敗

- 伸びない人は失敗を過剰に恐れる。
伸びる人は失敗によって成長できると知っている。 061

仕事での目標

伸びない人は与えられたノルマを目標にする。
伸びる人はノルマの120%を目標にする。

076

目標設定

伸びない人は目標を難しく考える。
伸びる人は目標を素直に考える。

083

達成への意識

伸びない人は勢いだけで仕事している。
伸びる人は目標を常に意識している。

090

手帳の使い方

伸びない人は手帳をスケジュール管理のために使う。
伸びる人は手帳を夢と目標を書きとめるために使う。

094

自己対話

伸びない人は流されるままにやる。
伸びる人は折々で自分と対話しながら努力する。

097

仮説

伸びない人は仕事に急いでとりかかる。
伸びる人は仮説を立ててからとりかかる。

100

目標とする人

伸びない人は自己流でやろうとする。
伸びる人は他人のいいところをまず全部まねる。

102

視点

伸びない人は新入社員の視点しか持っていない。
伸びる人は目標とする人の視点で考える。

106



第3章

「人間関係」って何だ？

学生時代の目標

伸びない人は学生時代から「快樂」だけに身を任せている。
伸びる人は学生時代から「ToDo」を意識している。

110

継続力

伸びない人は目標を立てて満足する。
伸びる人は自分の目標を毎日確認する。

115

人生の目標

伸びない人は「こんな人生を送りたい」と夢想するだけ。
伸びる人は「こんな人生を送りたい」からいまを重視する。

118

目標とお金

伸びない人はお金稼ぎは二の次だと考える。
伸びる人はお金を貯めてから夢や目標を実現する。

121

自己アピール

伸びない人は「評価は自分がするものじゃない」と考える。
伸びる人は「自分という商品をどう売るか」を考える。

129

上司との外出

伸びない人は上司との外出時間をなんとなく過ごす。
伸びる人は外出先で上司に対する観察眼を磨く。

133

人の一生はすべて「営業」である

126



第4章

「成長」 って何だ？

人が伸びる「原理」を知る

156

要領

伸びない人は仕事のために遊びを犠牲にする。
伸びる人は遊びのために仕事を調整する。

136

人脈

伸びない人は人脈を考えて仕事をしない。
伸びる人は人脈づくりが仕事の基盤と考える。

139

信用

伸びない人は小さな仕事を単なる雑務と考える。
伸びる人は小さな仕事は信用を得る機会だと知っている。

144

報連相

伸びない人は「報連相は仕事上の義務」だと思っている。
伸びる人は「仕事＝報連相」だと考える。

148

職場の待遇

伸びない人は働き方改革でラクをしようとする。
伸びる人は時短をチャンスと捉えて自分の成長を促す。

151

成功体験

伸びない人は無謀な仕事で失敗して無力感を感じる。
伸びる人は小さな目標をやり抜いて自信を得ていく。

159

結果への執着

伸びない人は短期間では結果なんて出ないと思う。
伸びる人はどんな場所でも結果にこだわる。

164

質と量

伸びない人は最初から質を求める。
伸びる人は量を求める。

169

他者評価

伸びない人は褒められて満足する。
伸びる人は褒められたあとの「一言」から学ぶ。

172

仕事の知識

伸びない人は自分で調べる。
伸びる人はとにかく人に聞く。

176

成長の機会

伸びない人は会社以外では勉強しない。
伸びる人はたまたま入った食堂でも学びを見つける。

182

教養

伸びない人は仕事で必要な知識があれば十分と考える。
伸びる人は教養こそ仕事の鍵と考える。

185

情報収集

伸びない人はマンガだけ読む。
伸びる人はビジネス書を読む。

192

人と会う

伸びない人は本さえ読めば十分と考える。
伸びる人は会えばさらなる刺激が得られると知っている。……………197

プライベート

伸びない人はプライベートを惰性で送る。
伸びる人はプライベートでも目的を持って過ごす。……………199

投資

伸びない人はいつか投資をしようと考えてる。
伸びる人はできる投資をする。……………202

転職

伸びない人は目の前の仕事・上司が嫌で転職する。
伸びる人は自らの人生のために必要なら転職する。……………205