

## 今だからこそ 失敗していた 行動理論といえる

**【心得モデル】**  
手っ取り早いやり方ではない！

**【因果理論】**  
業を求めて要領よく  
さえしていれば(因)、  
仕事はうまく回る(果)

**【仕事観】**  
仕事とは、底の浅い表  
面的なもの

### ◆ 努力は人を裏切らない？

「努力は人を裏切らない」

あるオンラインピク選手が、こんなことを言っていました。学生時代の私にとって、この言葉は真実に思えました。なぜなら、勉強を頑張ることで受験に合格できたり、部活に励めば試合に勝てたりなど、努力は必ず報われていたからです。

# 要領さえ よければ

しかし、「そうじゃない」と思ったのは、大学四年の春、就職活動のときでした。

私の周りでは、授業もサボりがちで、いつもコンパやバイトで大忙し、人のノートを借りてギリギリで単位をゲットするタイプの人たちが、なぜか大手企業の内々定を獲得していました。一方で、授業に毎回出席して、人に貸せるようなノートをつくり、まじめに努力をしているタイプの人たちが、就職活動で苦戦する結果となっていたのです。

あるとき私は、早々に内々定を獲得した友達に、その秘訣を聞いてみると、彼女はこう答えました。

『嘘もつき続けければ本当になる』ねんで。要領よく受け答えるのが一番！』

それを聞いて、単純な私は、  
「そうか！ 学生時代の評価と、企業での評価とは違う。嘘でも何でも要領よく使いこなして、世間をうまく渡っていける人が求められているんだ」と、思い込んでしまったのです。

### ◆ 要領のよさを一番にしろ！

さて、そんな私が、社会人デビューをしました。

「社会人になって最初の上司は、その後の自分の仕事人生に大きな影響を与える」

という言葉をよく聞きますが、私の初めての上司は、社内でも有名な要領のよい人でした。

た。上司の仕事の進め方は、多少雑なところはありましたが、お客さまとの関係も良好で、昇進も早いようでした。また、残業も少ない上に、有給休暇を全部使い切るなど、人生をエンジョイしているように見えました。

私はそんな姿に憧れて、基礎もできていないうちから上司のスタイルを真似したので。その結果、わからないことは自分で調べるよりに人に聞いたほうが手っ取り早い、細かいことまでこだわらない、そんな仕事のやり方がすっかり板についてしまったのです。

一方で、同期の友人は、調べものに追われながらも、一つの案件に時間をかけて丁寧に仕事をしている様子。私はそんな彼らを、

「要領が悪くてお気の毒に」  
と思いつつ、彼らより一件でも多くの案件を片付けることが快感でした。

そして、私の「要領のよさ」の追求は、さらにエスカレートしていきました。当時、同じ課内に新人は私一人、女性も私だけという甘えるにはうってつけの環境でした。これを活用しない手はありません。

先輩が忙しそうにしても、まるでお構いなしに、自分の仕事の「答え」をもらいに行きました。先輩から「自分で考えるように」と言われると、「わかりました」と言いつつ、その先輩が見ていない隙に、他の先輩に「答え」をもらいに行く、といったことまでしていたのです。

失敗  
した!失敗  
した!

## 成功への行動理論

「お前は人に手間をかけさせておいて、自分は定時に帰るなんて、なんてやつだ」と先輩に言われながらも、それを押し通していたのです。

## ◆要領だけじゃ、駄目らしい

最初のうちは、それでもうまく回っているように見えました。しかし、そのやり方が通用しなくなるまでに、それほどの時間はかかりませんでした。

一番困ったのは、お客さまから難しい質問を受けたときです。相手は私をプロと見ています。しかし、いつも先輩から「答え」をもらうだけの私には、その「答え」を支える裏づけも、蓄積した知識も何もありません。答えに窮している私の様子が、お客さまに不安を与えてしまうことがたびたびありました。そうこうしているうちに、最初は要領が悪くように見えていた同期の友人が、いつの間にか私よりもお客さまや先輩からの信頼も厚くなり、大きな仕事を任されるようになっていました。

一方の私は、表面上の人間関係は良好でも、信頼に足る相手としては見てもらえていなかったのです。いつまでたつても、スピード重視の小さな案件しか任せてもらえませんでした。さすがに、「これはまずい」と思いました。私が手抜き仕事をしている間に、同期の友人との差がどんどん大きく開いてしまったことに、ようやく気づいたのです。

そこで、拙速に仕事を片付けるのをやめて、お客さまに提出する書類に、一つでもプラスαの情報を調べて載せる、ということから始めることにしました。最初は面倒に感じましたが、やっているうちに気にならなくなり、「書類がわかりやすくなった」と褒めていただくことも増えました。

また、これまでほったらかしにしていた先輩の質問にも、耳を傾けるようになりました。

以前の私であれば、質問されても適当にはぐらかして逃げていたところですが、先輩と一緒に調べて調べたり、自分たちなりのやり方を考えてみた上で、上司や他の先輩に意見を求めに行くようになりました。

すると、これまであやふやなまま理解した気になっていたことが、「こういうことだったのか!」と深く理解でき、前よりも仕事に夢中になっている自分があることに気づきました。

そして、少しずつではありますが、大きい案件も任せてもらえるようになってきました。

今の私は、要領のよさだけでできることこの限界を知っています。

当時の同僚や先輩と飲みに行くと、

「お前も変わったな、大人になったな」と喜んでもらえます。

今後も、「努力は人を裏切らない」という言葉を忘れずに、日々励もうと思います。

そうだ!これが私の  
成功の行動理論だ!

## 【心得モデル】

地道な努力を積み重ねよう!

## 【因果理論】

成果にこだわり地道な努力を続けるからこそ(因)、仕事はうまく回り続ける(果)

## 【仕事観】

仕事とは、奥深く探求すべきもの