

日々是成長
～就職活動編～



小泉 雅大

はじめに～二人の石切り職人～

1 二人の石切り職人

会社選びの心構え

1 社会へ出ると決めたあなたへ

2 死生観を持ち、自分の人生を生きる

3 野心と志の違い

4 仕事を決める出発点となる3つの気持ち

5 なぜ画家にならないのか？

6 一流企業が一流企業たる所以

学生と社会人の違い

1 学生時代と社会の違い～Ability と Competence～

2 学生生活と決別～学生は守られたコミュニティーだった

3 学生生活と決別～両親や友達との関係を見直す～

自己分析と企業研究の関係性

1 自己分析と企業研究は一貫性を持たせる

2 自己分析と企業の求める人材像の整合性を見る

3 企業研究から導く志望動機

4 学生が就職活動なら、企業は採用活動

5 本当にそうなの？と本当にそれだけ？に答える

新卒採用日誌～学生との対話、日々の仕事から～

1 誰にも譲れない何か

2 信念を貫く

3 大衆に惑わされてはならない

4 それは昨日までの問題だ

5 やりたいならばやればいい！

6 悩むという事

7 とことんやったのか

8 好きという感情を超えた使命感

9 現実に対して一生懸命生きれば夢に必ず吸い寄せられる。

私の就職活動経験からひとこと

1 自分は自分以上でもなければ自分以下でもない

著者紹介

二人の石切り職人

旅人が、ある町を通りかかりました。

その町では、新しい教会が建設されているところであり、建設現場では、二人の石切り職人が働いていました。

その仕事に興味を持った旅人は、一人の石切り職人に聞きました。

あなたは、何をしていますのですか。

その問いに対して、石切り職人は、不愉快そうな表情を浮かべ、ぶっきらぼうに答えました。

このいまましい石を切るために、悪戦苦闘しているのさ

そこで、旅人は、もう一人の石切り職人に同じことを聞きました。

すると、その石切り職人は、表情を輝かせ、生き生きとした声で、こう答えたのです。

ええ、いま、私は、多くの人々の心の安らぎの場となる素晴らしい教会を造っているのです。

どのような仕事をしているのか。それが、我々の「仕事の価値」を定めるものではありません。

その仕事の彼方に、何をみつめているか。それが、我々の「仕事の価値」を定めるのです。

これから働き方はどう変わるのか～田坂広志 講談社より～

社会へ出ると決めたあなたへ

社会に出ると決めたあなたへ

私が仕事において最近強く感じたことは、

「仕事はどこまで行っても一対一だ」

ということです。

社会に出ると決めた皆さん。社会は何で形成されていますか？

社会を形成しているのは言うまでも無く人間です。人間が互いに関りながら社会というものが成り立っています。

つまり、あなた達が社会に出ると決めた瞬間からある一つの事を受け入れなければなりません。それは、

「相手の事を思う」

この事実です。仕事をするということは、お客様や取引業者様、そして会社の仲間といったように、必ず人と人との関係があります。

相手のいない仕事はありませんね。

ですから、仕事というのは、相手の事を考えてやらねばならないものなのです。

では、相手を見捨てられない仕事というものに対して、あなたはどのようなときにその相手に対してがんばることができますか？

あなたは自分の嫌いな人の為に働けますか？

少なくとも私はできません。

人間が誰かの為に一生懸命行動できるのは「好き」という感情を抱いたときだと思います。

その人が好きだから、その人の為に何とかしたいと思う。

その人が好きだから、その人が何を思っているかを知りたいと思う

その人が好きだから、喜びを共有できる

その人が好きだから、悲しみを共有できる。

その人が好きだから、その人のして欲しいことだけをして、して欲しくないことは絶対にしないと思う。

「好きになる」という感情は強大なパワーを発揮します。

仕事はどこまで行っても一対一です。どれだけその人を好きになり、どれだけその人に近づけるかが勝負です。

まだまだ我々は未熟で、時に近づくことが怖くなったり頭の中だけで考えて行動に移すことができなったりします。

しかし、そこに負けてはいけません。

これから社会にでてたくさんの人を好きになってください。たくさんの方の為に働いてください。そして、社会に貢献し、自分の自身も成長し、幸せな人生を送ってくれることを願います。

死生観を持ち、自分の人生を生きる

「人に与えられた時間は限られている。だから、誰か他人の人生を生きて、その時間を無駄にしてはならない」

ビジョナリー・ピープル P162.

ある会社の社長がよく言います。

『死生観を持ったとき時間がどれだけ貴重かということが理解できる』と。

仮に、仮に、仮に人生が80年だとすると、

80年 × 365日 = 29200日

つまり、私達の人生は約3万日しかない。3万回朝を迎えたら、待っているのは死なのです。

例えば、現在22歳だとするとあと約2万日しかない。

こう考えると、一分でも時間を大切にしたいと思えますね。

自分の人生、後悔したくないと思えますね。

だから、とことん自分の納得行く行動をとりたいですね。

他人の人生を生きないということは、何も自分勝手に生きればよいということではなく、他人に振り回されず、自分の信念を持って人生を送っていくということです。

誰かの為が、結局自分の為。

それが、本来あるべき仕事の姿だと思います。

結局最後決めるのは自分。

誰もあなたの人生を決めてくれるわけではない。後悔しない人生を送りましょう！

野心と志の違い

他人の人生を生きず、自分の人生を生きよと言いました。
自分の人生を生きると言っても、自分だけ良ければよいのかと言えば、
そうではありません。

では、どのような生き方が望まれるのか。
その事を指し示す補助線として、二つの言葉を紹介します。

(以下抜粋)

野心と志

この二つの言葉は、似て非なる言葉です
この二つの言葉は、それを行為としてみるならば、極めて似ているのですが、
実は、その根底にある心のあり方が、まったく違っているのです。

では、何が違うのか。

己一代で、何かを成し遂げようとする願望。
それが「野心」です。

己一代で成し遂げ得ぬほどの素晴らしき何かを、次世代に託する祈り。
それが「志」です。

「野心」とは、「小さな自我」の叫びです。
何か「大きな事業」を成し遂げる事によって、
自分自身が「何者か」である事の証を求める。

その叫びです。

これに対して、
「志」とは、「小さな自我」が「大我」へと向かう
心の成長の営みです。

縁あってめぐり合った人々と、ともに大きな夢を描く。
そして、その夢を実現する為に、力を合わせ、心をつにして歩む。

その歩みの中で、互いに深い共感の世界がうまれてくる。

そして、いつか、「私」が「我々」になり、
それは、自分の「小さな自我」が
「大我」とでも呼ぶべき何かへと広がっていくプロセス

これから働き方はどう変わるのか ～田坂 広志講談社より～

私は、「礎」となり、その自分を土台に何百何千の後輩が私の意志を繋いでいってくれればいい
と思っています。

俺は、ここまでやった！！！！

あとは、頼むぞ！！！！

と、言って後輩たちにバトンを渡していく。
そのバトンは「志」という意思として何代も先に受け継がれていく。

そのような生き方をしたい。

そう思います。

仕事を決める出発点となる3つの気持ち

この考え方なんだか『共感』できる。

この、「なんだか」という気持ちをまず大切にしてもらいたい。
その直感を信じるところから、自分の仕事を決めていく。

決して親や親せきが言うから
世間体があるから、
給与がいいから
知名度が高いから
という理由で自分の仕事を決めてはいけない。

次に大切なのは、
その『共感』できたことは自分が当事者となった場合にどうか？
と、いうことである。

当事者となっても、『情熱』を持ってその事に取り組むことができるか。

共感はあるけど、いざ自分がやるとなると...

という可能性もある。
だからしっかりとその自分の気持ちに向き合ってほしい。

そして、その『情熱』も熱しやすく冷めやすいものではない。

一時的な情熱であれば、簡単に燃やす事が出来る。
その情熱を燃やし続ける『覚悟』はあるか。

その事が大切になってくる。

共感、情熱、そして覚悟。

この3ステップで、自分の内にある
仕事に対する姿勢を昇華することができるか。

それが、まず仕事を決める上での出発点となる。

なぜ画家にならないのか？

なぜ画家にならずに、企業へ就職するのか？

まず、そのことから考えねばなりません。

就職活動をするに当たって大切なのは常になぜ？なぜ？と自分に問い掛ける事です。

大学卒業後の進路は沢山あります。

大学院に行く。

留学する。

ニートになる。

歌手を目指す。

画家になる等。

その中多くの人は企業に入る道を選ぶと思います。

なぜ、大学院でもなく、留学でもなく、ニートでもなく、歌手でもなく、画家でもなく、沢山ある中の企業を選びその職につくのか？そのところを考える所から全てが始まります。

それを考えずに、「大学4年になって周りが就職活動しているから」という安易な理由では、就職活動は成功しないし、社会人としても日々を輝かせる事はできません。

ここから考えると、もっと素直に自己分析も企業研究もできると思います。

自分は、今こいう事がしたい人間で(自己分析の領域)、

だからこの業界に行きたくて、業界研究している。

そして、数ある選択肢の中から自分にマッチする会社を選ぶ。

まず、なぜ企業への就職活動をするのか？ということをとことん考えましょう。

一流企業が一流企業たる所以

一流企業と呼ばれる会社に入りたいと思う学生は多いと思います。
その事自体は決して悪いことではないですが、
その理由によっては、その会社に入社することはよくない事にもなります。

なぜ一流企業が一流企業足りえたのか

このことを深く見つめる必要があります。

一流企業は最初から一流企業であったわけではなくて、
どの優秀な経営者もおおよそ困難の時代があり、苦しい経験をしています。
倒産寸前になったり、再起をかけたりと、決して順風満帆ではなかったのです。
それらを乗り越えて、現在の姿があるのです。

それらの困難をなぜ乗り越えてこれたのか？

それは、
この事業を世の中に広めたいという思いがあったからでしょう。
これが自分の使命だという情熱を持っていたからでしょう。
これが失敗したら後がないという覚悟があったからでしょう。

とことん、その仕事を好きでいた。
その力で様々な壁も困難も乗り越えて、社会に対してインパクトを与える企業に成ったのだと思
います。

この企業が一流企業として存続するためには何が必要か？

それは、上記のような
思いを持つ者
情熱を持つ者
覚悟を持つ者
です。

では、その一流企業に入りたいあなた。
あなたがその企業を選ぶ理由はなんですか？

給与？待遇？安定性？世間体？

もしこれらの理由で一流企業に入り、その人達でこの企業が一杯になったら、この企業は一気に一流から墮落していきますね。

あなたが、その一流企業を一流企業として存続させる思い、情熱、覚悟がなくてはならないです。

創業者がそうであったように。

あなたにはその思いありますか？

あなたにはその情熱ありますか？

あなたにはその覚悟ありますか？

もし、ないのであればその会社に入ってはいけません。

一流企業を存続させるのは、これから入るあなた達次第だから。

もう一度、自分が本当にその会社で思い、情熱を燃し続ける覚悟はあるか、胸に手を当てて考えてみてください。

学生時代と社会の違い～Ability とCompetence～

Ability とCompetence の違いがわかるでしょうか。

Abilityは1人で何かができる能力

Competenceとは、誰かと何かができる能力

学生時代というのは、1人で何かができれば評価される事が多い。

たとえば、それは勉強。勉強はいわば個人戦。

自分がどれだけ努力したかによってテストの点数が決まる。

戦う相手はテスト。個人戦だから誰に対しても責任を負わない。

テストがよくても悪くてもその責任は全て自分。

テストのできる人は、頭のいい人とかできる人と言われる。

しかし、仕事は違う。仕事はチームワーク。

会社とは1人ではできない事を同じ志を持った人間が集まって作った組織。

であれば、仕事はチームで行うのは当然。みなが役割分担を持ち、1つの目標に対して向かっていく。

集団の中で個性を発揮できる能力が社会人としては必要。

学生時代にエースといわれた人が思いのほか社会に出て能力を発揮できないのは、

Abilityに長けていたが、Competenceが低い事が原因。

協調する事。その中で自分の力を発揮する事。この能力を磨く事が社会人として大切なのです。

周りとのバランスを取るが、その中で個性を発揮できる力

これが、学生時代と社会とで求められる力の違いの1つなのです

学生生活と決別～学生は守られたコミュニティだった

学生生活と社会人生活はまったく違うものだという認識をしなければなりません。

学生生活はなんと守られたコミュニティだったのだろうと思ってください。

学生生活はいわばお客様でした。お金を払って授業を受けています。望まずとも時間は過ぎ、授業は行われます。

テストがあり、「合格点」を取れば単位をもらえて進級できる。

テストには必ず答えがあり、過去問を入手し、まじめに勉強している人からノートを入手し、一夜漬けでテストを乗り切る。乗り切れればOK。

サークルとアルバイト、飲み会に明け暮れる。

そんな生活していませんでしたか？

ドキっとした人、考え方改めてくださいね。私は勉強まじめにしてきたと言う人、それでも社会に出るということに対する覚悟をしてくださいね。

社会人は、受身ではいけません。仕事は授業のように与えられるものではありません。仕事は取りに行くものです。

仕事には、学生時代のテストのように「合格点」はありません。

0か100しかありません。

仕事に過去問題ははありません。常に答えは無数にあり、どれが正解かなんて分かりません。できることは、優先順位をつけて一つ一つ解決していくそれだけです。

仕事に個人能力は活かされない場合があります。なぜなら仕事はチームプレイです。会社は、一人ではできない大事業を、その大事業をなんとしてもやりたいという同じ思いを持った仲間が、力を合わせて達成していくためにあります。

「協調するなかで個人の力を最大限発揮できる人」

が仕事のできる人です。

いつまでも学生気分でいたり、学生時代の成績がよかったことをプライドにしたりしていると一気に挫折します。

それだけ厳しい世界だということを認識しなければなりません。

学生生活と決別する覚悟を持ちましょう。

学生生活と決別～両親や友達との関係を見直す～

完璧さが最後の最後になって手に入るのは、何も付け加えるものがなくなったときではなく、何も取り去るものがなくなったとき。

～アントワーヌ・ド・サン・テグジュペリ～

自分がやりたいことをやると決めた時、そこには様々な阻害要因が生じる。

いろいろなノイズが入り、自分の決意を鈍らせることがある。

それは、大衆心理であったり、

親や、親戚、先輩や後輩への振る舞いであったり、

まだ見ぬ未来への不安であったり、

これらのものを全て取り払って、後は自分が一步を踏み出すという段になったとき、本当に好きなことに向かって進むことができる。

そこにもう迷いはない。

だから、どんな壁が立ちはだかつて、どんなに悩んでも、自分の情熱を持ってそれを超えていける。

そんなことを、この言葉を見て思いました。

生きていると本当にノイズが多いものですね。

自分が成長するには、実は、何か力を伸ばそうとするより、自分の中にある成長を妨げる阻害要因を取り除くことが近道なのかもしれません。

そして、厳しいことを書くかも知れないし、誤解が生じることを恐れず言いますが、その阻害要因になるのは、両親や友人である可能性が高いです。

よく、両親に反対されて内定を辞退するという学生を見ます。今まで育ててもらって、心配かけたくないとか、両親の言うことは絶対だと思うかもしれない。だけど、面接ではよき理解者は両親だという。

あなたがやりたいと思ったことに対して、反対する人があなたのおよき理解者ですか？基本的に親は心配なだけで反対する者ですが、子供が好きなことをしたいというのであれば許してくれるのです。

あなたの思いをぶつけてください。

お前は変わった、とか、付き合い悪いよと友達に言われるかもしれない。でも、いままでのただ刹那的な楽しみを共有してきた仲間に対して、自分は志を高く持ち、この友達といっても成長できないと思ってしまったのなら、その友達はもう友達ではない。

社会の場で新しく、この人といると自分はまだ成長できる、お互いに尊敬し合えると思える人が本当の友達です。

少し厳しい事を言いました。

しかし、一度これらの事を見直してみる必要があります。

自己分析と企業研究は一貫性を持たせる

多くの就職雑誌には『自己分析』と『企業研究』の2つが就職活動の2大要素であると書いてあります。

では、何故この2つが重要なのでしょうか。

なぜ、就職活動において自己分析が必要なのか？

自分を探す為。

広い意味ではありますが、やや物足りない気がします。

自己分析とは、

『自分には何ができるか』

このことを探るために行います。

そして、企業の求める人材像とすり合うのかを確かめます。

なぜ、就職活動において企業研究が必要なのか？

企業の実態を知る為。

これも広い意味ではありますが、やはり物足りないです。

企業研究とは、

『その企業で何がしたいか』

この事を探るために行います。

つまり、

自己分析＝自分に何ができるか？⇒自己PR

企業研究＝自分は何がしたいか？⇒志望動機

となるわけです。

従って、この二つはリンクしていなければなりませんね。

独立した作業ではないのです。

自分は一体何がしたくて、
そのしたい事に対してどういったアプローチができるのかを
面接またはエントリーシートで表現せねばなりません。

学生側は、企業に対して、どのような仕事ができるのかを求めますね。

逆に

企業側は、学生に対して、企業の求める人材像の持ち主かを求めるのです。

そして、両者の思いが一致した時に内定が出るのです。

ですから、自己分析と企業研究をリンクしながら考え、

どんな事がしたくてこの企業を選び

そのやりたい事が自分にはできるという事をアピールできるように

『自己分析』なり、『企業研究』をする必要があるのです。

自己分析と企業の求める人材像の整合性を見る

多くの就職本に自己分析が大切だと書いてあります。

そして、前回自己分析は『自分には何ができるか?』を探る事だと言いました。

だとするならば、何の目的も無く漠然と過去を振り返り、

それが自己分析だと言うのであれば、あまりにもお粗末過ぎて非効率です。

では、どのように自己分析をすると効率的なのでしょう。

そのためにもやはり、企業研究と一貫性を持たせる事が大切になります。

企業はどういった人を採用したいと考えているのか?まず、その事を探りましょう。

HPや資料の求める人物像に書いてありますね。

それを読んで、自分がその求める人物像に当てはまるかどうかを自己分析してみてください。

そして、自己PRでは「企業の求める人材像に私は当てはまります。」

という事を立証するのです。その時には、なるべく言いたい事を一つ、多くても三つ以内に絞って具体的に述べていきましょう。

簡単な例として非効率な自己分析を考えます。

今A君は漠然と自己分析をし、自分は『数学が得意な人』だという答えを出し、

それが自分の強みであり、アピールポイントだと考え、

面接の自己PRで表現しようと考えていました。

一方企業側は、『国語の得意な人』が求める人物像だとします。

そして、いざ面接の時、A君が一生懸命自分の魅力である、

『数学のできる人間だ』という事をアピールしても、企業にはその思いは届きません。

なぜなら企業は『国語の得意な人』を探しているからです。

もし、この企業から内定を受けたければ、国語ができる事を証明しなければならなかったのです。

簡単な例ですが、こういうズレがあると内定はでないのは当たり前という事がわかっていただけたでしょうか?

ですから、自己分析をする時は自分の行きたい企業の求める人材像を探り、

それに自分が当てはまるかを考えながら自己分析をしましょう。

勿論Aくんの数学力が魅力的でないと言っているわけではありません。
たまたまその企業に合わなかったのです。
きっと他にA君の持っている数学力をほしがっている企業があります。

A君の数学力を活かせる企業があります。
それは皆にも言えることです。

とかく就職活動は受かるより落ちる方が多いです。

当たり前です。

それを自分の魅力が無いと勘違いして悩んでしまう人がいますが、そうではありません。

誰にだって魅力はある。

たまたまその魅力が受けた企業の欲しがる物ではなかっただけであって、
あなたの魅力を欲しがる企業は必ずあります。

だから、仮に落ち続けたとしても自分に魅力が無いと思う必要はありません。
稀に企業の欲しがっているものと自分の魅力が合致しているのに落ちる場合もあります。

それは、魅力の伝え方の練習が足りないのかもしれませんが。
その事はまた違う機会でお伝えできればと思います。

企業研究から導く志望動機

企業研究は、自分は何がしたいのかを探る為に＝志望動機を作るため行なうと言いました。従って、企業研究というのは、どのような仕事かできるかを探るのが第一の目的になります。

確かに、株価や一部上場しているか、給料はどうか、福利厚生はどうか、ということも調べるにあたって大切な要素かもしれません。

しかし、それらは副次的なものであってやはり自分のやりたい仕事が決まっているかどうかを探る事が一番大切です。

仕事とは、約40年間の付き合いです。
しかも、一日の1/3以上が仕事になるわけです。
であれば、自分の生きがいとなるような仕事につきたいものですよ。

例えば、金銭的報酬目当てで就職すれば、いずれ辛くなります。
なぜなら、本当に好きなことではないから、壁にぶつかった時に乗り越える努力ができません。

生きていくためには、ある程度のお金が必要です。
しかし、よりよく生きていくためには生きがいの持てる仕事が必要です。

そう考えると、自分はこういった事に生きがいを感じる人間なのか？
という事がわからなければなりません。
そのためにも自己分析は必要ですね。
そして、面接時は自己分析から導かれた答えを『志望動機』として話すことになります。

あなたにとって、こだわっていることは何ですか？

あなたが嬉しいと思う瞬間はどこですか？

あなたがこれだけは負けない、譲れないと思うことはなんですか？

あなたが人生において最も大切にしている事はなんですか？

その事を企業研究と重ねていく必要があります。

学生が就職活動なら、企業は採用活動

面接は学生と企業の思いを重ね合う場と私は考えています。

学生は就職活動をしている。

その視点だけでものを見ると見えないものが出てきますね。

企業は採用活動をしている。

その視点も持ちながら、面接に臨む必要があります。

企業も学生が自分の望む企業に入社したいことと同様に求める学生が欲しいわけです。
(勿論求める人物像はその企業によって違います。)

従って、企業も説明会等を通してアピールをします。

「我が社はこんなにもいいところです！」という事を。

そして、企業にもこんな学生を取りたいという志望動機があります。学生と視点は一緒です。

学生側(就職活動)

↑

↓

企業側(採用活動)

こんな仕事がしたい(志望動機)

↑

↓

こんな仕事があります(企業PR)

こんなことができる(自己PR)

↑

↓

こんな人が欲しい(志望動機)

つまり、面接とは学生側と企業側の思いの擦り合わせを行なう場なのです。

お互いの二本の矢印が納得し合えたときに内定という形になるわけです。

ですから、両者は対等な立場なはずです。

ですので、思いっきり自分の思いを本音で語りましょう。

下手にこびへつらう必要はありません。

第一志望じゃない会社に第一志望と言う必要もありません。

素直に、自分の思いをぶつけ、共感できる会社とめぐり合う為に活動を続けてください。

本当にそうなの？と本当にそれだけ？に答える

ロジカルプレゼンテーションの著者である高田貴久さん

私自身も実は高田さんがアーサー・D・リトル時代に個人的にお会いする機会を頂き、色々と就職活動に関して相談に乗って頂いた事がありました。

その時、高田さんから教えて頂いたこの事は、とても実践的で役に立ちました。

プレゼンテーションにおいては、以下の2点についてチェックをかける。

縦の論理 = ほんとうにそうなの？

横の論理 = ほんとうにそれだけ？

例えば、私は誠実な人間です。

誠実？本当にそうなの？と必ず思われますね。『誠実』という言葉をも、深く深く縦に掘って行く必要がありますね。

私は仕事において必要な事は以下の三つと思っています。

チームワーク。誠実さ。時間を守ること。

本当に？本当にその三つだけでよいの？横の広がりチェックする時に、ほんとうにそれだけ？をチェックするのです。

この二つをチェックしながらエントリーシートや面接での答えを考えていきましょう。

そして、もうひとつプラスするなら、面接は結局この二つの質問に集約されます。

あなたにはなにができますか？

あなたは今後なにがしたいですか？

つまり、

なにができるか⇒自己PR

なにがしたいか⇒志望動機

もっと言えば、これこれができるから、こういう仕事がしたい。という視点で言えば、自己PRも志望動機も本来一貫性があるものでないとなりませんね。

自己PRする時、私は誠実さを大切にしてきました、また仲間とのコミュニケーションを密にとりました。仲間の間ではリーダー的存在と呼ばれており、私自身も常に先頭に立って行動することを心がけてきました。もちろん、リーダーである以上時間を守る事が一番大切であると思っています。

このような文を読んでどう思いますか？

ぼやけますよね。PRしすぎて何が何だか分からない。

言いたい事は一つに絞る。短い時間で自分の事を企業に伝えなければならないのです。

ですから、これぞ！という一つに絞って言いたい事をまとめましょう。

その時に、ほんとうにそうなの？とほんとうにそれだけ？を常に問いながら行ってみてください。

誰にも譲れない何か

(あえて原文のまま載せています)

新卒採用面談を受け持って8人の学生さんとお話をさせて頂いた。

こういう機会って自分の中にあるものを整理する副次的効果があって面白い。

学生には「やりたいな」と「やる」という話をベースに話しています。

この企業の考えいいなと思うのは簡単だよ。

そこに、それを自分がやるのだという情熱や信念や覚悟が必要で、
そう思えない会社には入っちゃダメだという話をしています。

情熱や覚悟の出所はどこだ？

と言うと、自分の根本にある、

「こだわり」

「誰にも譲れないもの」

「これだけは負けないというもの」

というようなことだと思います。

では、これらの思いは何でそういうように思うようになったか？と言うと
必ず過去にそう思う切っ掛けとなった経験があるからなのです。

それは、親や育ててくれた人との関係の中での経験であったり、

それは、自分の周りに対して何かを与えた経験であったり

それは、自分自身のためにとことん頑張ったことであったり

そういった経験の中で自分の中の根本的な価値判断基準が生まれる。

価値判断基準は経験なしには形成されない。

火に触れて熱いという経験をするから、火に触れるのは止めようという価値判断基準が生まれる
わけです。

そして、人生において辛い事や超えなければいけない壁から逃げないで戦う事が出来るのは、こ

ういった「こだわり」「誰にも譲れないもの」「誰にも負けないもの」を守ろうとするからだと思うのです。

そういった価値観がもてないところで結局人は戦えないわけですね。

だから、就職するにあたって必要な事は、

『未来における不確定要素に立ち向かえる為の、情熱や覚悟を持つ事。』

情熱や覚悟は必ず自分の過去の経験から形成された価値判断基準から生まれるものである。

自分にとってそれは何であるか？を探る事。それが、本当の自己分析であり、自分を知ること他にない。

自分を知り相手を知れば百戦して危うからず。

孫子の兵法の言葉。

学生は、相手を知る事しかできていない事が多い。相手をいいなと思うだけで、就職してしまう。

自分を知り、自分の譲れないものはなんなのか？を知らねばどの会社に行っても、辞めたくなくなってしまう。

自分のこだわりはなんなのか？

自分の譲れないものはなんなのか？

自分の負けないものはなんなのか？

学生にはぜひここを整理して就職試験に臨んで欲しいと思います。

信念を貫く

「この世界にとって正しいことを賛美するのは、このうえなくダサくてカッコ悪い行為なのだ。われわれは、安全を気にする両親、親戚、高等教育機関、そして夜のテレビのニュース番組によって、楽観的な人たちを無視したりあざけったりするよう、実に巧妙に教育されている。」

ビジョナリー・ピープル/ジェリー・ポラス

ビジョナリーピープルの一節です。

以前も阻害要因の話をしました。自分が頑張ろうとしていることに対して、

「そんなことやめろ」

と釘さしてくる人がいますよね。それが、結構身近な人だったりします。

内定を辞退する人の中に、「両親と相談して辞めろといわれた」という人は少なくないです。

私の両親はとてつもない両親で、私の選択に対して、

「最後決めるのは自分だからな。自分の思ったとおりにしなさい」

といつも言ってくれました。

新卒で入った会社を実は8ヶ月で辞めています。その時も、特にびっくりするわけでもなく、

「後悔しないようにやりなさい」

と、励ましてくれました。

両親に少し言われたくらいで、諦めたくなるような夢だったら、それは本当の夢じゃない。確かに、今まで育ててくれた、お金をかけてくれた、そのことに対して言うことを聞かないことに引け目を感じるのかもしれない。

ただし、それとこれとは別で、絶対に成功して恩を返せばいいわけです。

様々な成功物語を見ると、必ず両親が猛反対したのを振り払って挑戦します。

最後には両親が一番の理解者となってくれますという話は多いですね。

両親は、なるべく安全で安定的な道に子供を送りたい。それはそう思って仕方がないことだと思

います。

ただ、この人生あなたの人生です。

あなたが、決断しなければ誰も決断してくれません。

自分が本当にやりたいと決めたことができたなら、なりふり構わず突き進むべきです。
その過程には必ず、阻害要因が現れます。

新しいこと、大衆と違うことをすると、非難されることが多いです。
その阻害要因と自分の中にできてしまう諦めの心という阻害要因に負けないこと。

自分の人生は自分の信じる事をやりぬくことです。

そこに、信念があります。

大衆に惑わされてはならない

毎週1日新卒採用活動のお手伝いで、学生の方と1対1で、1時間の面談を行っています。

就職活動をなぜやっているの？と聞くと、

「周りがはじめたのでなんとなく」

と、答える学生がいたり、

今興味ある事に対して何か調べた？と聞くと、

「まあ適当に」

と答えたりする学生がいます。

大衆心理に囚われた就職活動ならばやらないほうが良いと思っています。

自分の意思のないことを正当化するために、自分は遅れているとか、自分は少数派だということを書いてしまう。

世の中の成功者達を見てみると、みな少数派で、自分の道を突き進んでいます。誰になんと言われようと自分の信念のままに動くから成功をするわけです。

そういう意味においては、成功者よりも成功しない人のほうが多いかもしれない。

好きなことを仕事にすることができない人のほうが世の中多いんじゃないですか？というネガティブな事をいう学生がいますが、周りはどうでもよくて、あなたがどう思うの？という事が大切。

好きなことを仕事にできる人が少ないのが事実なら、それに甘んじるのか？

いや私はなんとしても好きなことを仕事にしていきたいというこだわりがあれば絶対に負けない。

どこかで何かに言い訳をして正当化しているだけだと思います。

大衆に惑わされる就職活動だけはしないで欲しいと学生の方々に言いたいです。

自分の信念を貫く就職活動をして欲しい。

自分の信じるままに進んで欲しい。

自分の好きなことを仕事にする努力をして欲しい。

人は弱いから、好きなことじゃないと頑張れない。

そう思います。

人生の半分以上を費やす仕事ですから、自分がやりたい仕事をしてください。

周りの評価に惑わされる就職活動はあなたを幸せにはしないのです。

それは昨日までの問題だ

表題の言葉は、セブンイレブンジャパン会長の鈴木敏文さんの言葉です。

「会社がここまで成長したのは、みんなの努力のおかげ、これは事実。
しかし、それは昨日までの問題であって、明日からの問題は全然別問題。」

本当にその通りです。

一流企業が一流企業たる所以 という話しをしましたが、まさにそうで、一流企業と今言われているのは、

それまでの人が努力し作ってきた世界であって、今後この先それが続くことを保証しているものではありません。

その企業に入るのは構わないが、名前ではいるのであれば辞めたほうがいい。

その一流企業を、永続的に一流企業として存続させるのだという気概がある人がその企業に入社する資格がある。

つまるところ、その会社に入って何を成すのかが問題ということです。

それに惑わされて、ネームバリューで会社を選ぶことはしてはなりません。

やりたいならばやればいい！

よく質問で、

「御社は〇〇事業に進出していますが、その中で、〇〇にも手を広げていく可能性はありますか？」

と聞かれます。

つまりそれはそのことをやりたいの？と聞くと、そうだといいます。

私の答えは、今は無いけど、やりたいなら自分で手を上げてやるようにしたらいいよ。といい
ます。

考えてください。

社長が考えてつくった箱をもらって、その箱を使ってやる仕事

と、

自分が考えて、提案して、勝ち取って、始める仕事

どちらがよりおもしろいですか？

私は後者だと思っています。

その分野に進出しているという意味でゼロスタートではないにしても、その分野において新しい
提案をしていく事を自分がやるのか、誰かが提案したものに乗っかるのか。

そう考えたら自分の考えた事をやりたいと思います。

以前、自分の描いている事がこの会社でできないなら、
そのフィールドがある所に環境を移してでもやる。

と覚悟を決めた事を思い出します。

たまたま私の思いが社長に届き、退社は免れ、
営業部から本社へ異動をさせてもらい、ゼロから仕事をしました。

自分の提案した事が、揉まれながら形になっていく。
こんなに楽しい仕事は無いと思います。

与えられた箱を守るのか？

自ら戦うのか？

皆さんにもそれを考えて欲しいと思います。

やりたいならやればいい！

そう思います。

悩むという事

元採用コンサルティング会社社長とお話しした時に
教えて頂いた事。

「悩む」というのは、自分の力ではどうにもならない事にしか悩まないのであって、
いくらその事を思い悩んでも一生答えは見つからない。

悩まない状態にするには、それを解決するしかなくて、
その解決のための方法は、意外と今目の前にあることに対して一生懸命やる事によって見えてく
るものだ。

というお話でした。

当たりまえだけど、コロンブスの卵のようなお話でした。

- ・ 自分の力では解決できない事にしか悩まない
- ・ 解決策は目の前の事をとにかく一生懸命やる

仕事上で悩む事はしばしばですが、結局は今やっている事を理想に近づけるために諦めず努力し
続ける事でしか、前に進めないということなんじゃないかな。

とことんやったのか

内定をもらえないと嘆いている学生に会いました。

就職課で研究したり、OB訪問をしたりして、その会社に共感をし、面接をする中でこの会社で働きたいという情熱を持たないにも拘らず、内定をもらえず落ちてしまう。

自分の非がどこにあるか分からない中で、落ちた事に対して、結局自分より情熱があった人が内定を取ったのだとか、会社の採用基準が分からないとか、他の内定者との比較ができないと言いながら、どこかいい訳をして内定がないことに対して自分は可哀想だと思っています。

本当にその会社に入りたければ、採用担当に電話をして、「なぜ落ちたか分かりません！」と問い合わせるくらいとことんやってみたらどう？と伝えました。そういった行動も取らずに、上記のようなことを言い自分を慰めるのは違うと思うのです。

私が就職活動をしていたときは、第一志望としていた外資の戦略系コンサルティング会社がありまして、何が何でも入りたかった。

だから、その会社の社員に直接問い合わせて一対一で会う時間を設けてもらって、コミュニケーションをとって臨みました。しかし、結果は不採用でした。そこで私は、その採用担当の社員に問い合わせて理由を聞きました。その社員の方とお話しをして、自分がどれだけ学生時代に勉強をしていなかったか、努力が足りなかったかということを知られました。

これなら不採用でも仕方がないと打ちのめされ、その会社を諦めました。

それから一生懸命勉強をして、その会社の社員の方ともコンタクトを取りながら、就職活動の相談に乗ってもらい、私は、ソフトウェアの会社に内定を頂きました。

その会社は、自分の採用のステップが上がるたびに、「この理由で、あなたを上に出します」と言ってくれました。こんな誠実な会社無いと思いました。

仮に、落ちたことに納得いかずに、問い合わせをして、採用基準に対してあいまいなことを言う会社であるならば、学閥や、コネ等で採るような会社であるならば、あなたが情熱を持って働くべき会社でしょうか？

そのような会社こちらからお断りすればいいと思います。

そういったヤンチャな行動が取れるのも学生のうちだけだと思います。

納得いくまでとことんその会社の採用担当に食いつけばいい。

それを聞くことによって自分に足りない事を教えてもらえるかもしれない。

その行動を取らずに、自分の何が悪かったのか分からないといって嘆いているのは違うはず。

とことんやりなさい、情熱は持っていますと主張するのはいいが、なんとしてでも入りたいという行動をとってもいないのに、情熱がありますと主張することを私は情熱があるとは思えないのです。

好きという感情を超えた使命感

好きな仕事で無い限り、人は続ける事ができない。そう常々言っています。

仕事には共感・情熱・覚悟が必要だよと話しています。

最近思う事は、情熱を燃やす根源は好きという感情だが、最後の最後、負けそうな自分を押し上げてくれる感情は、使命感なのではないかと思います。

自分はこの仕事をやるために生まれてきた。

自分しかこの仕事はできない。

自分の後ろには誰もいないのだ。

自分がやらなくて誰がやる。

そんな感情を持って仕事に取り組めているだろうか？

その感情を持ち働いている人は、自分の中にそのことが好きということはもちろんだが、その感情を超えて使命感を持って働いていると思う。

そんな使命感をもてる仕事。

そんな仕事をしていきたい。

そう思います。

現実に対して一生懸命生きれば夢に必ず吸い寄せられる。

会社説明会でその企業の仕事の話をするとき、どの部分の話をすると思いますか？

それは、もちろん花形の部分です。その会社のトップレベルの仕事の話をしてします。当たり前ですよ。

ただ、新卒でいきなりその仕事をできると思いますか？

できるはずがありませんね。その仕事ができるようになるために、下積み時代が始まるわけです。それが何年かは分かりませんが、必ず下積みをしてします。

私もそうでした。店長という仕事をする前はもちろん一般社員扱いです。自分よりも年下のメンバーからいろいろな仕事を教えてもらいました。ここを謙虚になれないとその人の成長はないと思っています。

そして、副店長を経験して、やっと店長になる。店長と言っても最初は新任店長ですから、ひよっこです。そこから、母店店長といわれるリーダー店長になり、新卒受入れを務めます。ここまで来てやっと店長として注目をされるわけです。

そして、新店を開けました。新店でエキサイティングな経験をして、本部に来て人材の仕事を務めるに至りました。

自分の夢の始まりまで3年半かかりました。こんなものです。

私は外食に興味があってこの会社に入ったのではなく、人材教育の仕事をしたくて入ってきました。しかし、人のマネジメントをしたことがないのに人材の仕事なんて絶対できません。

教育と外食。

まったく違う仕事。それでも、私の気持ちはブレませんでした。

それはもちろん、「何で俺皿洗ってるんだろう」とか、「なんで、刺身切ってるんだろう」と、思ったことは何度もあります。その時は、本当にやりたい事を常にイメージをし、そこに対する情熱を忘れなかったのが、折れる事はありませんでした。

私が言いたいのは、本当に自分が情熱を燃やせるものが根本にあれば、事業内容というのは特に関係ないということです。

要は、自分の現実と未来を繋げることができるかどうかであると思います。

今に一生懸命になれない人に、夢はつかめないものだと思います。

結局「俺のやりたいことはこれじゃない」とか「俺にはこれは向いていなかった」などと言って自分を正当化しますが、私は情熱を持って自分を信じて頑張れば必ず、自分が必要とされる場所へ吸い寄せられると思っています。

様々な偶然を経て、今自分は現職にいますが、それは、やはり今に一生懸命になり、現実と夢を繋げて今を生き抜いてきたからだと思います。

戦略コンサルタントだって、最初はアナリストとして、資料分析に明け暮れますね。

商社マンだって、最初は外回り1日100件！と言って頑張るわけです。

最初からカッコいい仕事なんてできない。それができるのは下積みをちゃんと経験し、その下積みですら、自分の未来のためと言って一生懸命頑張れる人が夢をつかめる。そう思います。

自分は自分以上でもなければ自分以下でもない

自分は自分以上でもないのだから背伸びする必要は無いし、自分以下でもないのだから蔑む必要も無い。

この言葉は、就職活動中に父親に言われました。

「俺は俺以上じゃないし俺以下でもない。今の自分にできる最大限をやるだけさ」というように。

私自身就職活動で嘘をつくのは嫌だと思っていました。ありのままを出すようにしようと思っていました。

例えば内定の数を自慢する人は何処かしらにいます。
おそらくその人は、何処の面接会場でもこういったはずです。

「御社が第一志望です！」

という事はそれだけ彼または彼女は嘘ついたわけです。内定の数を自慢するのは私から言わせれば

「私は嘘つき名人だ！」

と言っている風にしか聞こえません。

だから、私はどの会社でも「御社第一志望です」など言いませんでした。

せいぜい「行きたい会社の一つです」と言うくらいです。

しかし、こんな私でもその信念を曲げ兼ねない事件が起こりました。

2001年5月30日の14時～17時の3時間です。おそらく一生で一番考え抜いた3時間ではないでしょうか。

いきさつを説明します。私はその時行きたい会社が3つありました。一つは最終的に入社した会社。もう一つはコンサル会社J。もう一つはメーカーKです。志望度もこの通りです。スケジュールを書くと

5月29日コンサル会社Jの最終面接

5月30日入社した会社のトップミーティングとメーカーKの意思確認

5月31日入社した会社の最終面接

でした。30日の時点でコンサル会社Jの結果は出ていませんし、この最終面接であんまり行く気がなくなっていたので落ちてもいいと思っていました。

5月30日まず入社した会社のトップミーティングというのがあり、社長とNo.2の方のお話&雑談会がありました。その後、私を担当してくれていたKさんと今日の感想を話していました。その中で、メーカーKの話題になりました。

私「今日メーカーKの意思確認があります」

K「どうするのですか？」

私「こういうの嫌なんですけどとりあえず内定もらおうかと思うのですが」

K「それってあなたの今までの生き方変えるって事だよな？私としてはそういう事してほしくないな。まああなた次第ですけど」

と言われました。メーカーKからはずっと意思確認されていたのですが、まだ就職活動を続けたいといいながら一ヶ月経っていました。だから、この辺で内定もらっておかないとまずいと思っていました。

なぜなら、コンサルJはもう行く気はなく、入社した会社の明日の最終面接は受かるか分からない。

ここで、メーカーKを断ったら、最悪また就活を一からやり直しになる。

それは怖い。恐すぎる。

と流石に私も怖じ気づいていたのです。

ここでメーカーKの内定もらって、安心して入社した会社の最終を受けて、入社した会社から内定が出たら、メーカーKの内定を取り消してもらうというのが一番理想だった。

ただ、メーカーKに「御社第一志望です」と言うのは今までの信念を曲げる事になる。悩みました。本当に悩んだ。

14時～17時までの3時間この事でずっと悩んでた。

そして、その時はやっぱり

「断るのはリスクが高い、内定もらおう」

と結論を出してメーカーKの面接先に行きました。

そして、面接官さんと目が合った瞬間、

父親の「自分は自分以上でなければ自分以下でもない」という言葉

Kさんの「信念曲げないで欲しい」という言葉

が蘇り、

「明日もう一つの最終面接があるので待ってほしい」

と言ってしまいました。

結局信念を曲げませんでした。

そうしたら、面接官さんには、「もう明日までしか待てません。6月から最後の新入社員研修があるのでね。」と言われました。

「自分は馬鹿だな。御社に行きますと言えれば内定もらえたのに」と思いながら帰路につきました。

その途中Kさんが心配して電話くださって「どうだった？」と聞かれ、

「やっぱり御社第一ですとは言えませんでした」と答えました。

すると、嬉しそうに「そうですか。あなたが自分の生き方変えなかったのは嬉しいです。」と喜んでくれました。

私もお願いしたいと思って

「明日までしか待ってもらえないのですが、明日の面接その場で答えだしてもらえないでしょうか？」

と言うと、ちょっと待たされて

「残念ですがそれは約束できません。公平を規すためにも、もし、すぐ必要な人だという答えが出ればその場で内定出しますが検討が必要ならお時間頂くという形になります。」

と言われました。当然かと思ひ次の日の面接に臨みました。

結果は吉でした。その場で内定頂けたのです。

社長とも意気投合した面接だったので自分なりに自信がありました。そして、最後に社長がこういいました。

「あなたは不器用な人間ですか？」

私は

「そうかもしれません。昨日のメーカーKの意思確認がありましたが内定をもらっておくという保険がかけられませんでした」と昨日のいきさつを話し内定もらう事ができなかったと言った所、ニコニコしながら

「そういう人が最後には勝つんですよ」

と声をかけてくれました。

本当に感動して泣きそうになりました。そして、社長とがっちり握手をしました。

あの時自分の生き方曲げていたらどうだったかと今、想像するとこんなに自分に自信を持てなかったのではないかと思います。

そう、自分は自分以上でもないし自分以下でもない。

自分の今の最大限頑張ればいつか報われる瞬間は訪れる。だから、これから就職活動するみんなへ、

「自分に正直に就職活動してください」

ここまで読んで頂いてありがとうございました。

皆様のご活躍をお祈り申し上げます。

小泉 雅大

著者紹介

小泉 雅大 (こいずみ まさひろ)

1978年生まれ。 2002年明治大学商学部卒業。

2002年、ソフトウェアハウスに就職。

2003年、外食産業に転職。その後5店舗の店長を歴任。

2006年、本部人材開発部にてアルバイト採用企画に従事。新規事業担当。

年間1000名の面接を経験

2008年、本部ビジネスサービスグループ、コールセンター統括。

2009年、教育産業へ転職の傍ら、社会人大学院でMBAを受講。

2010年、ソーシャルメディアを生かした教育の新規事業の開発メンバー。

ブログ：日々是成長～Now and Here～

<http://ameblo.jp/koikoi5151/>

ご興味をお持ちいただけの方は、

根本思想の書かれた以下の電子書籍もお読みください

日々是成長～108話のメッセージ～

<http://p.booklog.jp/book/20540>

日々是成長～108話のメッセージLite版～

108話の中から20話を無料公開

<http://p.booklog.jp/book/20649>

twitter

@koikoi5151

facebookページ

<https://www.facebook.com/pages/ri-shi-cheng-zhang/169477249748595>

mixiコミュニティ

日々是成長～108話のメッセージ～

個別面談、相談を受け付けています。

http://mixi.jp/view_community.pl?id=5481250

参考文献集

日本型MBA的必読書～まず、リベラルアーツを身につけよ～

<http://astore.amazon.co.jp/koikoi5151-22>