



日々是成長
～就職活動編②
エントリーシート
ワイードバック～

小泉 雅大

はじめに～ESフィードバックしながら思った事【総論】～

日々是成長の就職活動編を公開してから、
ありがたい事に、就職活動生との交流が増えてきました。

<http://p.booklog.jp/book/21521>

日々是成長～就職活動編～

個人的にメッセージを下さって、
エントリーシートの自己PRや志望動機の添削依頼を頂きます。

何人かの方のエントリーシートを見させてもらいながら思う事は、
自分が電子書籍で伝えたかった事と、現実の学生たちの悩んでいる事に
乖離が少なからずある事がとても学びとなり、

リアルに交流する事で、私の学びもとても深まってありがたいなと思います。

それにしても、就活生のエントリーシートがフィードバックするうちに
どんどん良くなっていくのは、読んでいて本当にうれしくて、

出会った事もなく、メールだけのやり取りですが
とてもうれしい瞬間でもあります。

一方で、少し厳しいコメントをした後に、
返信が来なくなるという方もいて、

そういう礼儀を知らずに、
エントリーシートが書けなくて悩んでいます
とメールしてくるのは、そもそもその姿勢を見直す必要が
あるのではないかな？と思うのですが、

悲しい哉、そういう学生さんの方が多いのも事実で、
多少の厳しいコメントもちゃんと受け入れて、
自分のエントリーシートをよいものにしたいという思いで
ぶつかってきてほしいなと思っています。

私もビジネスマンなので、個人への返信を頻繁にできるほど
時間に余裕もなく、完全にプライベートな活動でやっているのも、
全ての人に丁寧に返信できませんが、メールをしてくれた方には、

何かのご縁とも思いますので、真剣勝負、本気で内定を取ってほしいという気持ちでエントリーシートを見させていただきたいと思っています。

就職活動に限らず、社会に出たら自分を売り込む瞬間はたくさんあります。

いや、お客様は最終的には、その会社の商品を買うのではなくて、あなた自身を買うのです。あなたの普段の姿勢が、そのまま仕事に現れる。

その事を忘れてはならず、就職活動を独立した活動とは思わず、社会に出てからも続く『自分という生き方』を相手に伝える場だという事を思いながら活動をしてほしいなと切に願います。

電子書籍を公開してから、10名程の方のエントリーシートを読ませていただきました。

共通して行ったアドバイスがあるので、書き留めたいと思います。

- ・エントリーシートの質問全てを関連付けてストーリーを作ろう。
- ・言いたい事は、一つに。多くても三つに絞ろう。
- ・あなたの、言葉を定義しよう。
- ・今、あなたの考えている、目の前の問題に対してどうしたいか？を語ろう。
- ・あなたの働く企業のお客様にどれだけ共感できているかを語ろう。

一つずつ、別記事で書いていきます。

エントリーシートの質問全てを関連付けてストーリーを作ろう

このことは、電子書籍では、自己PRと企業研究は関連付けようといういい方で説明しています。

よくある質問として、

学生時代に勉強面で頑張った事。(300字)

学生時代に学校以外で頑張った事。(300字)

自己PR(400字)

志望動機(400字)

弊社でやりたい仕事(400字)

のようなフォーマットでエントリーシート(以下ES)を書かせる企業はありませんか？
見させてもらったESもだいたいこれらの組み合わせでした。

私も大学生時代に初期の頃やってしまっていたのですが、自分をよく見せたいばかりに、自分の良いところをたくさん書こうとします。今思うと恥ずかしいです。

例えば私は大学時代は商学部でした。論文は、孫子の兵法とクラウゼビッツの戦争論の比較です。西洋と東洋の戦略の古典の共通点と相違点を書き、当時話題だったGEの戦略に当てはめて、成長する企業とはどのような要素があるか？ということについて書きました。

学校以外で頑張った事と言えば、アルバイトの塾講師やイベントのバイトです。

そこで学んだ事は共感する力、マネジメント、プレゼンテーション能力、を身につけました。

さあ、退屈になってきたでしょ？^^；

こういう文を見ると、採用担当は即座に思います。

で？何が言いたいのと。

たくさんの事を言いすぎて、私という人物像がぼやけてしまうのですね。

ですから、ES内の質問項目を使ってまず骨組みを作ってしまうでしょう。

ずばり言います。

就職活動のすべての質問は、この二つの質問に集約されます。

- ・あなたには何ができますか？（過去と今、つまり自己PR）
- ・あなたは何がしたいですか？（今と未来、つまり志望動機）

『私は○○な人間で、○○な能力があります。それは、○○という経験を通じて身につけたものです。そして、その能力は御社における○○という仕事において、○○という理由で生かす事が出来ると考えています。したがって、私は御社を志望しました。』

自己PRと志望動機は、リンクしているのですね。

この一本の幹を考える。つまり、ストーリーです。
それを、ESの質問にそってちりばめていくのです。

その事をせずに、各質問に独立した解答をしてしまうのは、あなたという人物像をぼやかしてしまうので、やってはいけません。

この事が、多くの学生さんに共通して感じた事です。

言いたい事は、一つに。多くても三つに絞ろう

各質問項目を一つのストーリーでつなごうと言いました。

まさに、前回書いたこのストーリーです。

『私は〇〇な人間で、〇〇な能力があります。それは、〇〇という経験を通じて身につけたものです。そして、その能力は御社における〇〇という仕事において、〇〇という理由で生かす事が出来ると考えています。したがって、私は御社を志望しました。』

短い紙面、短い時間で私という人を表現する必要があります。

となれば、言いたい事は大胆に1つに絞るくらいがちょうどいいです。多くても三つです。

その際に肝になるのは、企業研究ですね。

企業の欲しい人物像。

この人物像に沿ったものでないと、採用担当はこう思います。

へ～。がんばっているんですね。

例えば、自分は数学の得意な人間だ。と自己分析できたとします。しかし、企業は国語の得意な人間が欲しいとします。

せっかく、ストーリーを考えて、熱く語っても、相手に思いは届きません^^；

ですから、

「私は、御社が求める○○という人物像に当てはまる。」ということ、
具体的な経験や自分の能力という証拠を使って証明していく必要があるわけですね。

相手を知り、自分を知れば、百戦して危うからず。

相手の琴線はどこか？そこを知り、いたい事をその一点に集中させて、
自分という人間がいかにかその事に応えられるかを表現していく必要があります。

自己分析と企業研究をリンクさせる必要はこの事からも分かります。
自分の中にあるたくさんの魅力のうち、どの魅力がその企業にヒットするのか？

もっと言えば、自分の中にある『この一つ！』といえる魅力が、
自分の行きたい企業の求めるものとマッチしているのか。

その事を吟味する必要があります。

あなたの、言葉を定義しよう。

例えば、『青空』という言葉。

誰もが知っている、単純な言葉。

しかし、今私と同じ『青空』を思い描いた人はいないはず。

場所、色、雲や太陽の有無、ちょっと考えただけでも、

この瞬間のあの青空という所までピンポイントに同じ青空を描ける人はいません。

これが言葉の限界です。

『青空』という単純な言葉ですらそうなのですから、

他の言葉はより受け手としてイメージがしづらいですね。

例えばESでよく見る以下の言葉。

社会貢献がしたいです。

働きやすい会社を創りたいです。

世の中を平和にしたいです。

誰もが疑う余地のない綺麗な言葉です。

しかし、こういう言葉ほど自分自身が

一番その言葉の意味を分かっていないケースがあります。

あなたにとって社会貢献とは？働きやすさとは？平和とは？

この問いに、自分なりの経験を踏まえた説明ができるか？

この事がとても大切です。

言葉に説得力のある人とない人の違い。

それは、その言葉が経験をベースに話されているか否かだと思っています。

あなたのバックグラウンドにある経験に裏打ちされた言葉。

それこそ、『あなたの言葉』であり、『あなたなりの言葉』であり、

多義的な言葉は一意の言葉になり、

説得力が生まれるのです。

私は新卒でソフトウェアハウスに入りました。

社会貢献がしたいという理由でソフトウェアハウスに就職しました。

私の考えた社会貢献とは何か？

経済的な社会貢献がしたい。

経済とはどのように発展するのか？

お金の循環で発展する。

お金の循環はどのように発展していくのか？

企業活動が活発化する事で。

企業がものを作り、消費者がそれを買う。

その事で企業が利益を上げ、企業が成長していけば、

経済的な発展が促される。

つまり、企業活動をお手伝いできる活動ができれば、

経済的な社会貢献ができるはずだ。

企業活動のどのお手伝いをすれば利益は上がる？

企業活動を効率化していく事で利益の出る体質をつくる。

利益の出る体質をつくる仕組みとしてソフトウェアを導入する。

そのソフトウェア開発に自分は携わりたい。

そのようなロジックで自分の考える社会貢献を定義して、

そのソフトウェア業界で活躍する人材として〇〇な能力があるという事を

面接で語り、内定に至りました。

その辺の話の一部は電子書籍でも書いていますので、

ご興味ある方はぜひご覧ください。

今、あなたの考えている、目の前の問題に対してどうしたいか？を語ろう

『あなたの問題意識は今どこにありますか？

その問題をこの会社の資源を使ってどう解決したいと考えていますか？』

あなたは何がしたいですか？（志望動機）

という問いを、翻訳するとこういうことです。

会社に入れば、様々な部署があり、様々なお客様がいて、
自分が担当する業務は個別的であり専門的になります。

つまり、会社としての顧客は広くとも、
あなたの担当する顧客は限定されます。

商社がいい例ですね。

様々なセクションがある。

私の知り合いは、その商社の中の、食品部門の中の、フリーズドライ研究の中の、ネギを担当しているという人がいます。

インスタントラーメンやカップ焼きそばにいれるあれですね。

超個別的ですね。

ビジネスモデルの出発点は、目の前のたった一人の現実をどうにかしたい。

その覚悟から始まります。

そして、その現実を変える事が出来たならば、
その影響の輪を徐々に広げて、多くの人の現実を変えていこう。

このプロセスがビジネスモデルの考え方と思っています。

目の前の一人の現実と向き合えずして、多くの人に貢献などできません。

つまり、会社に入り社会貢献したい。と言うならば、あなたの問題意識はどこで、
どうやって、その問題解決をしたいの？という事を説明する必要がありますね。

『働くとは、傍を楽にすること。』

とは、私の師の言葉です。目に映る、隣の人との現実と向き合う。
その事を会社というフィールドを使って解決したい。

その思いを、採用担当は知りたいのです。

あなたの働く企業のお客様にどれだけ共感できているかを語ろう

今の、目の前の問題意識は何か？という話しとも関連します。

結局は、お客様にどれだけ共感できていて、
そのお客様の想いに伴走できるか？

この覚悟が問われると思っています。

共感と言っても、同情や憐憫とは違います。

相手の事をどれだけ好きになって、無我夢中になって、
その仕事にあたるか。

本来共感というのは、同じような境遇を経験しないと
持てないものだと思います。

しかし、同じ経験が無くとも、
根底でつながる、ある思いというものも一方であります。

私は外食の店長を経験しました。
学習塾の教室長は経験していませんが、

一国一城の主のプレッシャーという意味では、
学習塾の教室長の想いに共感できます。

がゆえに、教室長と話していても教室長達は、
私に対してある種の安心感を持ってもらえていると感じる事があります。

それは、経験としては別種類の経験だが、
根底にある共通する体験があるからです。

そのレベルの共感をお客様に対して抱けているか？

その事をもし志望動機で書けたなら、
必ずこの学生に会ってみたい！と思われれます。

漠然とした共感ではもの足りません。

当事者になっても燃え続ける情熱でなくてはなりません。
熱しやすく冷めやすい情熱ではなく、
いつまでも燃やし続けることのできる情熱。

その想いを私は、『覚悟』と定義したい。

このお客様をなんとかしたい。
このお客様と共に成長したい。

その覚悟を語れるならば、あなたのE Sは個性的で、
あなたの魅力を伝えるに十分すぎるE Sになると確信しています。

みなさまのご活躍をお祈り申し上げます。

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/>

日々是成長～就職活動編～

<http://p.booklog.jp/book/21521>

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>

日々是成長～就職活動編②エントリーシートフィードバック～

<http://p.booklog.jp/book/22907>

著者：小泉 雅大

著者プロフィール：<http://p.booklog.jp/users/koikoi5151/profile>

発行所：ブックログのpapier（<http://p.booklog.jp/>）

運営会社：株式会社paperboy&co.

感想はこちらのコメントへ

<http://p.booklog.jp/book/22907>

ブックログのpapier本棚へ入れる

<http://booklog.jp/puboo/book/22907>

ES添削希望の方へ

ES添削希望の学生の方へ

この度は、日々是成長～就職活動編②エントリーシートフィードバック～
をご覧頂いてありがとうございます。

ES添削を受けたいという方は、以下の点を了承の上、

koizumi5151@gmail.com

まで、エントリーシートをお送りください。

【注意点】

1. FB時の共通言語を揃えるため、日々是成長～就職活動編～をご一読ください。
<http://p.booklog.jp/book/21521>
2. 添付ではなく、メール文にそのまま貼りつけてください。
3. 件名に【日々是成長ESFB】と入れてください。そうしないと迷惑メール扱いになる可能性があります。
4. いつまでにフィードバックが必要かを明記してください。
※私自身、一般のビジネスマンであり、完全なプライベート活動です。
場合によっては期日までに見ることができないことがあります。
5. 個人が特定されない範囲で、ブログまたは電子書籍に例として出させて頂くことがあります。

※みなさんの悩みは多くの方が同じように抱えています。その事を、他の人の問題解決へも役立てたいというスタンスです。

以上の事にご理解頂いて、メールを頂ければと思います。
少しでも多くの人と交流が持てたらと思います。

よろしくお願ひ致します。

小泉 雅大