

■就職とは

1. 就職とは何か

(1) 「就職」は「求職」

企業が社員を募集することを『求人』といいます。それに応募し社員になることを『就職』するといいます。しかし厳密にいうと『求人』という言葉に対しては、『求職』が正しい言葉と言わなければなりません。自分の一生を左右する就職は、単に仕事に就くという単純なものではなく、**自分にあった「仕事を探し求める」という厳しい戦いが伴う**ものです。そのため就職活動では積極性はもちろんのこと、謙虚な姿勢と社会人としての自立を目指す決意が要求されます。

(2) 社会は意外と面白い

一般的に社会に出る、社会人になるなどというとき、大変、つらい、苦しい、不安、嫌なことが多い、などのあまりよくない否定的なイメージに捕らわれがちです。もちろんその様なこともしばしばありますが、反面自分の目標が明確な人にとっては魅力にあふれた面白いところでもあるのです。世の中や社会の良い面に目を向け、自分との接点を積極的に探し求める**前向きな気持ち**が大切なのです。

(3) 仕事は楽しい

仕事というのは大変である反面それ以上に人生を楽しく充実したものにしてくれます。事実、自分の仕事に夢と誇りを持って、生き生きと働いている社会人はたくさんいます。自分にあった仕事にめぐり合えた人は、経済的にも、やりがいの点でも、また人間関係においても学生時代とは比較にならないほど世界が開けます。

ところが、その様な仕事に就けるのは一部の人間で、自分には難しいと決めこんでいる人も少なくはありません。そして就職をするということに対して自信がない、何か自分に向いているのか分からない、などの不安に捕らわれ、消極的な気持ちになっている人を見かけます。このような精神状態から早く抜け出さないと就職活動を進める上で大変不利になります。問題はいかに自分、仕事、社会の関係を積極的に受け止めてチャレンジしていくかです。人間には向き不向き、得意不得意などの差がありますが、**努力次第で結果は大きく変わってくる**ものです。

(4) 自分にあった仕事とは（自分がやりたい仕事とは）

自分にあった仕事というと、夢や希望が叶えられる仕事、やりがいのある仕事、楽しい仕事、格好の良い仕事、資格や特技が生かせる仕事などいろいろな表現の方法があります。しかし、どれも皆さんの一方的な見方による言い分が多く見受けられます。仕事は雇う側と雇われる側という異なる立場が、互いに考えと気持ちを一致させて初めて成立するものです。雇われる側が一方的に希望だけを並べたてても、まったく現実性がありません。自分に合った仕事は、どこかに転がっているものでもなければ、天から降ってくるものでもありません。まず自ら仕事とはどういうものなのかを考えて、業界研究、職種研究、企業研究などの情報収集を行わなければなりません。そして自己分析によって、長所、特徴、特技、意欲など自己特性についても良く知る必要があります。このように仕事と自分自身の双方について情報収集し研究する努力をして、初めて自分にあった仕事が少しずつ分かってくるものです。そのためにも漠然とした就職活動の準備をしていたのでは、自分の仕事は見えてきません。自分に合った仕事を見つけるために積極果敢な気持ちで自らつかみ取ろうとする意欲が不可欠なのです。

(5) 就職は常に自分本位

就職は何と言っても自分本位、自己中心で考え行動しなければなりません。これは当然ながら、自分勝手に他人のことを顧みないという意味ではありません。

学校の勉強は自分のためとはいいいながら、言われたことをやればいい、皆がやっているようにやればいい、何となく学校のため、親のためといった感覚が無きにしもあらずです。就職活動に対してこのような感覚が少しでも気持ちに残っていると、その人の就職活動は大変苦しいものとなります。就職は自分にとっての未来を見つけ出すという極めて自主的な活動です。**最後は自分で考え・自分で行動し・自分で決断**をしなければならないからです。

2. 社会が求める人材(社会人になることとは)

子供は「存在」することに意味があり、まさにそれが望まれる対象です。

ところが成長するに従って、存在するだけでは無用の長物と化してしまうことは言うまでもありません。社会人になるということは、「存在」から「行い」が求められる世代に入ることを意味します。つまり、社会人としてどんな働き（貢献）ができるかをしっかりチェックされるということです。自分の何を持って社会に望まれようとするのかを明確にしておく必要があります。

「御社ではどのような人材を求めていますか」という質問に対し、色々な答えが返って来ますが、まとめてみると一般的に次のようになります。

（１）積極的な人物を求める

- ①前向きで何事も、やる気をもって取り組む人。
- ②何でも一生懸命やれる人。
- ③仕事をえり好みしない人。
- ④人よりも先に動く人。
- ⑤人がやりたがらない仕事でも、積極的に取り組む人。

どの企業でも第一条件に上げられるのがこのようなタイプの人です。向き不向きや能力の差は多少あっても、まずは何事にも積極的に一生懸命取り組む姿勢が不可欠の要件になります。

（２）創造性の高い人物を求める

- ①個性のある人。
- ②新しいことにチャレンジする人。
- ③型にはまらない、柔軟性や多様性のある人。
- ④自分の考えやカラーを持っている人。
- ⑤自分の夢を持っている人。
- ⑥何事にも興味関心をもてる人。
- ⑦自分の仕事は、自分で見つけられる人。

特にこのような条件を、強く訴える企業が非常に多くなっています。理由として最近では個性が無く、同じようなタイプの学生が多くなっていることがあげられます。また、指示待ち症候群など、最近の若者像に象徴されるような、労働生産性の低い人物が多くなっていることも理由の一つです。めまぐるしい時代の変化に対応できる創造性と柔軟性のある人物を、出来るだけ多く擁することが、企業運営の生命線を維持する秘訣であることを、採用担当者はよく知っています。企業は必死でこのような能力を持っている人物を捜しています。

（３）幅広いバランス感覚を持った人物を求める

- ①仕事、私生活ともにバランスのとれた行動や考えを持っている人。
- ②人間関係にバランスのとれた感覚を持っている人。
- ③気配りのできる人。
- ④打てば響く人。

局所的に高い能力に恵まれていても、人間関係や私生活に問題があると生産性につながりません。そして極端な場合は、一人の人間のせいで組織全体のバランスを崩してしまう場合があります。社会人として、偏りのない調和のとれたものの見方と行動が出来る人が望まれます。

このような視点から社会人としての「行い」が何であるかを、考えて行かなければなりません。今こそ自分のどの「行い」を持って認めてもらうかを明確にしておく必要があります。

そして、その特質を今から磨いておかねばならないのです。

3. 資格と就職

(1) 資格は可能性を切り開く最高の武器

資格を身近な武器として就職に生かせることは、まさに専門学校生としての特権といえます。なぜなら資格は我々専門学校生がそれ相応の知識と技能を有し、社会に貢献できる能力があることを証明する、最も客観的で信頼性の高い手段であるからです。資格を待つ者はレベルに応じて専門能力、技術力のほかに、達成能力、忍耐力、自己管理能力なども備わっていると評価されます。また、どのような職種に就いたとしてもその様な力が発揮されると認識されます。社会人になるにあたり、資格を持つということは単に就職という一時点の優位性だけではなく、生涯に及んでその人の人生を豊かで可能性の高いものにしてくれる強力な味方です。

(2) 資格は万能ではない

苦勞して取った資格を生かした仕事に就きたいと思うことは自然な考え方です。ところが、いつの場合にもこれが正しいとは限りません。例えば、たまたま取得したある資格によって自分の将来の方向性を、その資格の範囲でしか見ようとしないう人がいます。ひとつの資格に固執するあまり自分の将来を、針の穴から覗くような、狭い価値観で就職活動を行うことになってしまうのです。

人生において可能性やチャンスは色々な形で訪れるものであり、資格はその可能性の中のひとつではないことを頭に置いておく必要があります。

最近ではマルチな能力を有する人材を大変重視します。例えば簿記のできる営業マン、パソコンが使える経理マン、簿記の資格を持ったSE、電卓とワープロを使える一般事務員などです。

できるだけ柔軟な心構えをもって、持てる資格を有効に生かしていくことが必要です。

資格にこだわりすぎた就職活動は決して有利なものにはなりません。常に自分の可能性を信じてチャンスを幅広く考えるようにしましょう。

■就職活動の考え方

1. 「自分という商品」を売り込むこと

- ◆就職活動を例えてみると、企業のマーケティング戦略と同じであると言えます。つまり、「自分という商品」を「企業という消費者」に売り込むことが、就職活動なのです。皆さんは、これまで消費者側の経験しかありません。従って、これから始まる就職活動では「就職活動＝マーケティング」を強く意識する必要があります。
- ◆この意識がないと、「資料請求したのに資料が届かない」とか「企業セミナーに参加させてもらえない」と、不満を感じるようになります。
- ◆皆さんもパンフレットだけ取り寄せて商品を買わなかったり、いろいろな店で比較して買い物をしていませんか？
- ◆消費者というものは、常に気まぐれなものです。どのように「自分という商品」を売り込めばよいか考えて下さい。

2. マーケティングを成功させるには

就職活動において、何をどの順番で行ったらよいかを、ここで学んで下さい。

(1) 最初に、商品の分析をしましょう。

- ◆まず、「自分という商品」の特徴、メリット、デメリット、性能をまとめて下さい。「自分という商品」のことは、ほかの誰よりも自分自身が知っているはずです。消費者からのどんな質問にも答えられる商品知識を身につけて下さい。
- ◆就職活動においては、これを「自己分析」と呼んでいます。

(2) 次は、消費者の分析です。

- ◆「企業という消費者」の情報、業界の現状と展望、企業特色、採用傾向などを調査して下さい。消費者のニーズを知ることはマーケティングの基本です。また、消費者によって商品の売り方を変える必要があることも覚えて下さい。
- ◆就職活動では、これを「業界・企業研究」と呼んでいます。

(3) 次にパンフレットの作成です。

- ◆商品パンフレットを用意しましょう。ここでいうパンフレットとは「履歴書」のことです。パンフレットの出来映えが商品の売り上げに大きな影響を与えます。商品の魅力を数多くパンフレットに載せるように心掛けて下さい。
- ◆また、消費者がパンフレットだけで判断すること（書類選考）や、商品説明を聞いた（面接）あとも、パンフレットが手元に残ることからも「履歴書」の大切さがわかるはずです。

(4) いよいよ、宣伝活動です。

- ◆宣伝活動にはいろいろな方法がありますが、ここではダイレクトメールを例に説明します。
- ◆ダイレクトメールを送る準備として、消費者のリストアップが必要です。受験したい企業や会社案内が欲しい「企業リスト」を作成しましょう。
- ◆ダイレクトメールは数多く出すほど、消費者の反応が高くなります。
- ◆皆さんにとってのダイレクトメールはエントリーや、会社説明会申し込みの「メール」です。1件でも多く送ることをお勧めします。（「合同企業説明会参加」、「電話」での申し込みが必要な企業もあります。）

(5) 最後は商談です。

- ◆消費者が商品を直接手にとって、商品説明を聞いてきます。操作性（筆記試験）が悪かったり、商品説明（面接）が気に入らなかったりすると購入には至りません。
- ◆特に「面接試験」は重要です。
- ◆ここでのポイントは、商品の良さを如何にわかりやすく説明できるか、魅力ある商品だと思わせることができるかです。これは商談におけるプレゼンテーションと同じです。
- ◆プレゼンテーション能力は日頃の練習で上手くなります。担任の先生やキャリアセンターの先生など、大人の人達に模擬面接をやってもらい、プレゼンテーション能力を高めておいて下さい。