

福島直樹の「就活の常識を疑え！」－ 会社選びの常識を疑え！

会社選びの常識を疑え！

●「変な言い方ですが、学生さんは『知っている会社しか知らない』」。

●B to C企業とB to B企業

前者は主に消費者に直接提供するもの（最終消費材）を作っている会社です。これをBtoC（Business to Consumer）の会社と言います。

後者は主に企業に対して商品やサービスを提供しています。

これをB to B（Business to Business）の会社と言います。

（中にはB to CとB to Bの二つのビジネスをしている会社もあります

みなさんがあまり知らないB to Bの会社の中には世界シェアNo.1などという優良企業もあります。

世の中には自分の知らない優良企業が実はたくさんあるということなんですね。

●自分の「やりたいこと」を疑ってみる

●B to B企業の事例

略

■お願い1：就活、仕事、社会の常識を知って下さい。

よく言われることですが、就活は社会人ルールで行われます。例をあげれば、面接の立ち振る舞い、マナー、挨拶、電話の掛け方、手紙の書き方など、さまざまなルールがあります。

完璧な社会人としての振る舞いまでは求められませんが、ある程度のルール、人としての常識を知らなければ、企業はあなたに不安を感じてしまうでしょう。だから知っておいてほしいのです。

別の言い方をすると「非常識で他人に不快感を与えてしまう」ようではまずいわけです。「他人から好かれるような人であってほしい」ということです。これは就活以前の話ですが意外に重要なポイントです。

■お願い2：そして同時に就活の常識を疑って下さい。

これは一見矛盾するように感じるかもしれませんが、常識を知った上で、常識を疑ってほしいのです。常識を知らないまま常識を疑うというのは、単なる「世間知らず」です。ですからこのような順番になります。もう少し具体的に説明させてください。

●常識を疑う（前提を検証する）の事例

例えば、エントリーシート（ES）や面接でよく聞かれる質問で「学生時代に打ち込んだ事は何ですか？」というものがあります。

この質問に対する学生の常識的な反応は「えっと～私が打ちこんだことって何だったかな？」というふうに回答を考えるだけのケースがほとんどです。

しかし感度のいい学生の中には次の様に考える人がいます。

「ところでなぜこの質問をするのだろうか？質問の意図、目的は何だろう？私の何を確認しようとしているのだろうか？」

つまり質問に回答するという常識的な反応だけにとどまらず、その先まで掘り下げて考えてみてほしいのです。常識的な反応（質問に回答）だけで終わっているとするとするならば、その状態を一度、疑ってほしいのです。

●もう一つの事例

もう一つ例を出します。「学歴差別はどうもあるようだ」。そんな話を聞いた時も「だとすれば、なぜ企業は学歴差別をするのだろうか?」「学歴差別をすることで企業にはどんなメリットがあるのか?」と同様に考えてみてはどうでしょう。

「常識を知り、常識を疑え!」とはこういうことです。もし表現がわかりにくくないなら、「まず前提を検証せよ!」と考えてください。

●常識を疑う（前提を検証する）ことのメリット

「常識を知り、そして常識を疑う」ことを習慣にすれば、あなたに多くのメリットがもたらされるはずです。

■ 1 短期的なメリット：グループディスカッション、ES、面接などで評価される可能性が高まるはず。

「常識を知り、そして常識を疑う」ことは、「考えること」です。しかも根本的な部分を考えること。これを習慣にすれば、あなたの「ものごとを考える力」が向上する可能性が高い。グループディスカッション、ES、面接を突破できる力が身に付くのではないのでしょうか。

■ 2 長期的なメリット：将来あなたが仕事をするときに役に立つはず

従来の仕事の常識を疑うことで、画期的な商品が生まれ、大きな成果が出ることがビジネスの世界では珍しくありません。

例えばあなたが普通に飲んでいるペットボトル入り緑茶飲料。以前は「緑茶はすぐに酸化して風味が飛んでしまうのでペットボトルや缶で提供するのは不可能」と言われていました。つまりこれが常識です

しかしその常識とされていたことを疑い研究を続ける事で、画期的な技術（ナチュラルクリーン製法）が開発されたのです。それから僕らは急須でお茶を入れなくても、どこでもいつでもお茶を楽しめるようになったのです。同時にそれを提供した企業には大きな利益がもたらされました。

仕事をしていく上で「常識を知り、そして常識を疑う」ことは、自分だけでなく、会社、取引先、その先のお客さんに貢献することにつながる可能性があるのです。

●本当に伝えたい事

僕たちが本当に伝えたいのは「単なる内定獲得のノウハウ」ではありません。

当たり前のことを当たり前だと思えない。当たり前を検証してみる。常識を知った上で常識を疑ってみる。そうすることで、新しい世界が見えたり、成長する可能性があります。

このように考える事で、あなたの就活が楽しくなるかもしれません。

あなたの将来の社会人生活が少し充実するかもしれません。

皆の人生が少しずつ充実すれば世の中が少し素敵なものになるかもしれません。

だから、ぜひ「常識を知り、そして常識を疑う」ことを習慣にしてほしいのです。

* 詳細は、福島直樹の「就活の常識を疑え!」 で確認してください。

井田晃記

福島直樹の「就活の常識を疑え！」－ 積極的な就職活動って何だ？

第二回 積極的な就職活動って何だ？

- ちょっと変わった「積極的な就活」をした学生
- 彼が面接でギャグを言っていた理由
- では面接担当者はどう思っていたのか？
- 二つのタイプに別けられる、ちょっと変わった活動をする学生

タイプ1、表面的に目立てば勝ちと思い込んでいる学生

タイプ2、行動自体に合理性が感じられる学生

- タイプ1の事例
- タイプ1の問題点「わかってないな～」
- 企業側が考えている事
 - 「中途採用では経験を買う」
 - 「新卒採用では可能性を買う」
- タイプ1の問題点をまとめると以下の3点
 - ・企業の採用の意図を理解していないのでは？→「ものごとを表面的にしか理解できない人ではないか？」
 - ・非常識な行動→「仕事でも非常識な行動をするのではないか？」
 - ・自分の行動が相手にどう思われるかわかっていない→「他人に対する想像力が働かない人ではないか？」

このように上記に3点において、マイナスの可能性（仕事で問題を起こすタイプかもしれない）が伝わってしまう恐れがあります。

＊ 詳細は、福島直樹の「就活の常識を疑え！」 で確認してください。

井田晃記

福島直樹の「就活の常識を疑え！」－ 業界研究、企業研究の常識を疑え！

第三回 業界研究、企業研究の常識を疑え！

●業界研究、企業研究では何をしたらいいか？

一般的に業界研究、企業研究では次の様な事をしますね。

- ・ 志望企業のウェブサイトを見る
- ・ 日経ナビなどの就職サイトを見る
- ・ 大学の業界、企業説明会に参加する
- ・ 企業のセミナーに参加する
- ・ OBOG 訪問をしてみる
- ・ 業界本（一業界を一冊で説明している書籍）を読む

●業界、企業研究の目的とは何だ？

「業界、企業研究では何をしたらいいのかわからない」

という人がいますが、それは上記のようなやり方を知らない、ということではないと思います。

それは「何のために業界、企業研究をしたらいいのか、わからない」ということだと思います。

つまり、業界、企業研究の目的がわからないということなんですね。

業界、企業研究の目的は大雑把に以下の二つに分けられるのではないのでしょうか？

- 1、 志望動機を書くため（短期的な目的）
- 2、 志望企業（仕事内容）が自分の天職かどうかを確認する（長期的な目的）

●業界企業の悩みを調べてみる

特に重要なのが2の方ではないでしょうか。ところが普通の業界、企業研究では、志望企業（仕事内容）が自分の天職かどうかを確認できないことが多いのですよ。

普通にウェブを見たり、セミナーに参加しても、会社や仕事の長所、魅力しかわからないことが多いのです（もちろん中には正直に問題点、悩みを説明してくれるところもあり）。

だから、意図的に、業界企業の悩み（問題点、課題）を調べてみることをおすすめします。

●業界企業の悩みを知る為に情報源

そのためには社会人向けの情報を手に入れてみるのが重要ではないのでしょうか？例えば次の様な情報源にあたってみるのです。

- ・ 日経会社情報、会社四季報
- ・ ビジネス雑誌（日経ビジネス、ダイヤモンド）
- ・ 志望業界、企業に関する書籍
- ・ 特定の業界、企業の人が集まる SNS コミュニティなど
- ・ 企業理念を店舗（現場）で確認してみる

（セキドの弓削さんが言われていたように、セミナーで聞いた企業の考え方が、支店レベルで実践されているか確認する）

●業界、企業の悩みを知っていることのメリット

- 1、 通の学生より深く調べている→「それだけ仕事への意欲が高いのではないか？」と面接担当者に思ってもらえる可能性
- 2、 業界、企業の本当の姿がわかる→自分の天職かどうかがわかりやすくなる
- 3、 面接や ES で聞かれる「入社してやりたいこと」がわからない場合、それを「企業の悩みを解決したい」ということにすることができる。（志望動機を書く上で参考になる）

＊ 詳細は、福島直樹の「就活の常識を疑え！」 で確認してください。 井田晃記

福島直樹の「就活の常識を疑え！」－ 自己 PR って何ですか？

第四回放送 自己 PR って何ですか？

- ・ 企業は自己 PR にさほどこだわってはいない。
- ・ 自己 PR 以外のところで魅力が伝わってくることはいくらでもある
- ・ 学生は自己 PR を言わなければ気が済まないようなので、あえて聞いている場合もある。

●自己 PR がすべてではない。しかし、

要は何らかの形で、あなたの魅力が伝われば、それで問題はないということです。ただ、そうは言っても多くのエントリーシートでは、

「学生時代にうちこんだこと、学んだこと」

「自由に自己 PR をしてください」

「あなたらしさを発揮した経験を具体的に教えて下さい」

といった質問がされます。またそれについて面接で聞かれる事も事実です。よってこれらの答を考えておく必要はあります。

多くの学生は上記のような質問の答を総称して自己 PR 的な質問と考えているようです。

●「自己 PR は 1 分でまとめろ」というアドバイスは本当か？

ですから、エントリーシートに記入する内容、面接でしゃべる内容については事前に考えておく必要はあります。ところがここで問題が起きるのですよ。

先輩やノウハウ本の就職アドバイスの中には、

自己 PR は 1 分間で簡潔にしゃべれるようにまとめておけ。

4 5 秒程度が一番聞きやすい時間だから、それ以上しゃべるな。

というものがあるようです。

●1 分でまとめることより、状況に対応できることが重要

これは一概には言えませんが、時間の短い面接（集団面接、一次面接など）ではダラダラしゃべると嫌がられる場合もありますから、そういう場合には有効かもしれません。

しかし 30 分の個人面接というような場合であれば、2 分程度しゃべったところでまず問題はないはずです。

また、学生の話が興味深いものであれば、3 分しゃべっても問題ないでしょう。面接担当者はもっと話を聞きたいと感じているはずですから。

つまり状況に応じて対応することが大切であり、そのような配慮ができる学生が魅力的なわけですから、あらゆる面接において自己 PR を 1 分程度にまとめることが有効かどうかは疑問が残ります。

●将来の仕事の状況を考えればポイントがわかる

企業は仕事で活躍してくれる学生がほしいわけです。仕事の状況を考えてみれば自然と答えはわかります。

お客様にプレゼンテーションをする、商品を説明する時に、常に1分で説明しなければいけない、ということはないでしょう。

お客様がもっと詳しく話を聞きたいようであれば、長く話をする。飽きているようであれば、簡潔にまとめる。

つまり状況に適切に対応することが仕事では必要になります。面接で自己PRを話す時も同じ事です。

●1分程度の自己PRをつくって思考停止する学生

さらに問題なのは、1分間の自己PRを作成し、そこで思考停止してしまう学生がけっこういることです。

300～400字程度の自己PRを完成させ、

「できた！いける！何度も書き直したし、先輩に見てもらったし、これを面接でしゃべれば大丈夫だ」

そこで考えが止まってしまい、それ以上考えないわけです。

●1分程度の自己PRではあまり差がつかない！？

ところが、面接担当者の側からすると、1分程度の自己PRというのは、さほど違いを感じられないことが多いのです（もちろん例外もあり）。

300～400字程度というのは短いですから、あまり違いが出ない事が多い訳です。

さらに興味深いのは似た様な1分程度の自己PRをしゃべっていても、Aさんは内定し、Bさんは落ちてしまうということがあるのです。

1分程度の自己PRをしゃべり、その後、面接担当者から質問が来ます。学生は答える。また質問が来る。また答える。（冒頭に1分程度の自己PRをしゃべらせず、エントリーシートの自己PRについて質問をしていくこともよくあります）

●自己PRよりその後のQ&Aが重要

AさんとBさんでは、答が違うわけです。そこで大きな差がつきます。

だから自己PRが重要というより、ポスト自己PRが重要なんです。あるいは自己PR+αが重要と考えてみて下さい。

ではポスト自己PR、自己PR+αをどう考えるべきか？どのように準備すればいいか？そこがポイントになります。

それは次回詳しく説明します。

＊ 詳細は、福島直樹の「就活の常識を疑え！」 で確認してください。

井田晃記

第四回放送 自己PRって何ですか？（その2）

前は自己PRについて考えてみました。

前のポイントは、

- ・ 300～400字、あるいは1分程度の自己PRというのは、さほど違いを感じられないことが多い。
- ・ 興味深いのは似た様な1分程度の自己PRをしゃべっていても、Aさんは内定し、Bさんは落ちてしまうということがあるのです。
- ・ 面接では自己PR→面接担当者から質問→学生の答→また質問→答える、、、と続くが、答がAさんとBさんでは違う。そこに説得力の差が出る。
- ・ つまり自己PRが重要というより、ポスト自己PRが重要。あるいは自己PR+αが重要。

●自己PR+αを鍛えるためにはどうするか？

短い自己PRを書いて思考停止してしまっは、いけません。その先まで考えておくために、「5X5のQ&A」という作業をおすすめしたいのです。

●「5X5のQ&A」とは何か？

- ・ 友人、知人、親兄妹の誰でもよいからペアになります。（3人一組でもよい）
- ・ 例えば田中さんの自己PRを吉川さんが読みます。
- ・ 田中さんの自己PRについて吉川さんは、5つの質問（質問a～質問e）を考え、質問します。
- ・ 田中さんは5つの質問をメモしながら、答えてみます。
- ・ 今度は質問aの答（田中さんの答）について、吉川さんはさらに質問（a2）をします。
- ・ 田中さんの答→さらに質問（a3）→答→質問（a4）→答→質問（a5）→答

というふうにやってみます。

●「5X5のQ&A」の事例

自己PR

「私は一度始めた事は最後まで諦めない人間です。居酒屋のアルバイトではお客様の様子を常に見続け、気配り、目配りを欠かさずやってきました。お客様から声をかけられる前に自分から声をかけることにこだわってきました。人見知りという欠点も克服することができ、最後まで諦めない事で、必ず結果が出るということを実感しました。御社でもこの考え方で仕事にうちこんでいきます。」

●5つの質問

質問a「どのような目的意識で居酒屋のアルバイトに打ち込んで来たのですか？」

質問b「気配り、目配りについて具体的に教えて下さい」

質問c「声をかけられる前に自分から声をかけることにこだわったのはなぜですか？」

質問d「必ず結果が出る、というのは、どのような結果が出ましたか？」

質問e「ここで学んだ事は仕事でどのように活かす事ができますか？」

●深く掘る質問（X5の質問）

質問a「どのような目的意識で居酒屋のアルバイトに打ち込んで来たのですか？」

答「何かに打ち込みたいと思っていたからです」

質問 a2)「なぜそう思ったのですか？」

答「打ち込む事で自分が成長できるのではないかと思ったからです」

質問 a3)「ではどのように成長できましたか？」

答「アルバイトとはいえ、お客様からすれば関係ありません。何か問題が起これば、店を代表して謝る必要もあり、責任感も身に付いたと思います。」

質問 a4)「責任感が身に付いた、について具体的に説明して下さい」

答「はじめは言われた事だけやればいいと思っていたのですが、あるお客様に怒られた事と、ホール、キッチン、レジなど全ての仕事を経験した頃から考え方が変わりました。次の行程のことを考えて仕事をする事で、仕事はスムーズにまわり、またお客様も満足していただけるということに気付いたのです。」

質問 a5)「お客様に怒られたことについて、具体的に教えて下さい」

答「はい、料理を出すのに時間がかかり、二度ほど『まだですか？』と聞かれていたのですが、キッチンとの連携が悪く、40分ちかくお待たせしてしまいました。ホール系の私としては『キッチンは何してんだよ。俺は悪くないのに、なぜ謝らなきゃいけないのだ』という気持ちがあり、それが態度に出ていたようです。お客様は最後に怒りだして『もういいよ』と言って出て行かれてしまいました。」

●「5X5のQ&A」のメリット

この作業には4つのメリットがあります。

- 1、 自己理解が深まります。(質問されて答えられないことに気付きます。そこがあなたの弱点ということになります。重点的に自己分析しておきましょう)
- 2、 面接対策になります。(このように25の質問を事前に考えておけば、ほとんどの面接担当者の質問が想定済みということになります。本番でも気持ちに余裕が出ます)
- 3、 質問する事の難しさに気付きます。(面接担当者の考え方、気持ちがわかるようになります。自分のことを客観視できるようになるでしょう)
- 4、 エントリーシート(自己PR・志望動機など)の内容がレベルアップします。(書類選考にも落ちにくくなるでしょう)

ということで、自己理解、エントリーシート、面接と就職活動の重要局面において、大きな効果が期待できます。

実際に番組にでも出ていた女子学生、佐久間さん(外資系ITメーカー内定)もこの作業をやり、「すごい効果的でした」と言っています。

* 詳細は、福島直樹の「就活の常識を疑え！」 で確認してください。

井田晃記

福島直樹の「就活の常識を疑え！」ー 「ズバリお答え！就活にまつわる疑問」（服装について）

第五回「ズバリお答え！就活にまつわる疑問」（服装について）

『カジュアルな服装でお越してください』って何を着ていけばいいの？」

「エントリーシートで強調したいところに赤ペンを使ってもいいの？」

「面接で方言が出ると落とされる、ってホント？」

などの初歩的な疑問に人事の方に答えていただきました。

●くだらない疑問も当然の不安です

●リクルートスーツの疑問

そして、今回は番組で取り上げられなかった疑問を取り上げてみたいと思います。

「リクルートスーツはどんな色が有利なのですか？」

「二つボタンより三つボタンのスーツの方が有利と聞きましたが本当ですか？」（男子学生）

「シャツの色は白でないとダメなんでしょうか？」

● 服装、身なりについて企業が求めているものは特にない！？

多くの企業、面接担当者は、

「スーツは黒よりチャコールグレー（濃いグレー）がよい」

「シャツは白であるべき」

「男子のスーツは二つボタンより、三つボタンの方がのぞましい」

「女子はパンツスーツよりスカートの方が無難ですよ」

というようなリクエストやアドバイスは、まずありません。

「清潔感があり（相手に不快感を与えない）、自分の服装に不安がないのであれば、何でもいいのでは？」

と考えている人がほとんどです。

中には、

「別にリクルートスーツでなくていいんだよな。個人的には」

という人もいるぐらいです。

また会社によっては、リクルートスーツを一度も着ずに内定が出たケースもありました。

つまり学生が考えているほど、リクルートスーツについて企業は注意をしていないということです。

まずこれが前提です。

●しかし避けるべきパターン（失敗例）はある。

つまり大げさに言えば、正しいスーツスタイルというものはないのです。ただ「これはまずいな～」

という失敗例や避けるべきパターンはあります（後で説明します）。

あなたは「企業に好かれるであろう正しいスーツ」を求めるのではなく、避けるべきパターンを知り、あとは自分の好みと予算で決めて行けばよいのです。

●面接担当者が無意識に感じている事「見た目と中身は比例する」

ただ、一つ理解してほしいこと、企業側が長年の経験則として理解してしまっていることがあります

す。

身なりがきっちりしている学生、清潔感のある学生は、情報感度が高く、発言内容に説得力があり、マナーや対人コミュニケーションのレベルが高いケースが多いのです（もちろん例外もあり）。逆に言えば、ホストみたいな格好している男子学生で、レベルの高い人がいないわけではないが、とても少ないことも事実なんです。

よって面接担当者は無意識にそんな先入観を持ってしまうのものです。これは面接担当者自身が気付いていない事も多い（特に営業、企画など、人事以外の部署の社員が面接を担当しているケースが多い）のですが、大切なポイントだと思います。

● 服装で避けるべきパターン（ありがち失敗例）

以下のような服装は止めましょう。だらしのない印象を与えてしまいます。

◆男子

- ・ 著しいオーバーサイズ（ぶかぶか）のスーツ。肩が落ちていたり、着丈、袖（そで）が異常に長いなど。ジャストサイズのスーツを着て下さい。
- ・ ニつボタンスーツ、三つボタンスーツどちらでもよいですが、一番下のボタンは止めません。
- ・ パンツの折れ目が消え、よれよれになっている。
- ・ パンツの裾（すそ）が長過ぎでダブついている。基本はワンクッションです。
- ・ ベルトと靴の色が合っていない。黒で統一しましょう。
- ・ シャツの首周りが汚れている、ひどいしわがよっている。
- ・ ネクタイの結び目とシャツの第一ボタンの間の隙間が大き過ぎる
- ・ 靴が著しく汚れている
- ・ スーツの色は紺、黒、グレーの無地であればどれも大丈夫です。色や値段よりサイズが大切です。

◆女子

- ・ 男子ほどではないのですが、たまにオーバーサイズのスーツの人がいます。
- ・ 意外に多いのが、ジャケットの袖（そで）が長過ぎる人。面接で座っている時に、腕に多量のしわがよります。
- ・ これも意外に多いのがシャツがよれよれの人。多分、カジュアルシャツを着用してしまっているようです。しわ加工のシャツはやめましょう。
- ・ スカートでもパンツでも好きな方がかまいません。スカートは短過ぎるといやらしいし、長過ぎるとダサイかんじになります。
- ・ アクセサリー、メイクはみなさん控えめにしていますが、女子の場合、あまりに地味過ぎるものかどうかと思います。小さなピアス程度はよいのかもしれませんが。
- ・ スーツの色は紺、黒、グレーの無地であればどれも大丈夫です。色や値段よりサイズが大切です。

● 注意点

以上は一般的なケースですが、アパレル業界については、事情が変わります。おしゃれであることが積極的に評価される業界ですから、無難なスーツではなく、しゃれたスーツを着ていきましょう。シャツも白以外ももちろん大丈夫です。

ということで服装は、なかなかバカにできない問題です。今のスーツや服装に不安があれば、面接のときに影響が出るでしょう。避けるべきパターン（失敗例）で確認して、自信を持って面接に行きましょう。

＊ 詳細は、福島直樹の「就活の常識を疑え！」 で確認してください。 井田晃記

福島直樹の「就活の常識を疑え！」－ 「ズバリお答え！就活にまつわる疑問」（その2）

第五回「ズバリお答え！就活にまつわる疑問」（その2）

Q. 広告業界志望なのですが、親が反対しています。親は公務員になってくれというのですが、どうしたらいいのでしょうか？

A. う～ん、そうですか。では親と相談して決めてください。このような相談をすること自体、幼稚な気がします、まあいいでしょう。僕は次のように考えます。

- ・ 親が金融を進める理由を詳しく聞いてみる（「金融＝安定」という理由であれば、そういう時代ではないのですが）。
 - ・ あなたが広告を志望する理由が曖昧なため、親が納得していないのでは？
 - ・ 親を納得させられないようでは、面接担当者を納得させるのは難しい気がします。
 - ・ 実は僕も親に公務員をすすめられましたが、まったく意に介しませんでした。
 - ・ 親の意見で自分の気持ちが揺れるということは、広告業界への志望意欲がそもそも高くないか、親への依存度が高い人なのではないか？
 - ・ 社会人になるということの意味の一つは自立するということでもあります。
 - ・ 親はあなたの人生の責任をとってくれません。というか誰も責任を取ってくれません。
- 以上です。

Q. 僕は肌が白いのですが、日焼けした方が精悍な印象になって有利と聞きました。日サロに行くべきでしょうか？

A. 確かに色白は弱々しい印象を与えるかもしれませんが。しかしそれでも希望の企業から内定を取った人はいくらでもあります。

どちらでもいいのですが、色白であることで自分に自信が持てないのであれば、日焼サロンに行くのもよいかもしれません。

しかしもっと大切なことが山ほどあるような気がします。

Q. エントリーシートに貼る写真は、見た目が重要視されるので、プロに撮ってもらった方がいいのでしょうか？

A. 確かに見た目はバカになりません。プロのカメラマンに撮ってもらうのもよいでしょう。

しかしあまりに素敵に写り過ぎて（修正を入れ過ぎて）、現実のあなたからかけ離れてしまうのも問題です。

採用担当者が違和感を感じない程度にしておきましょう。

まあ、普通の写真で成功しているケースもたくさんありますが。

Q. 趣味の欄に「読書」や「音楽鑑賞」と書くのは、ありふれているのでよくないと聞いたのですが。また「ゲーム」や「アニメ」と書くのも問題アリでしょうか？

A. 「読書」や「音楽鑑賞」が一概にダメとは言い切れません。あなたが無趣味な人間で、「趣味については突っ込まれたくない」のであれば、このような書き方で問題ないでしょう。

ゲーム、アニメもそこからあなたの人柄や魅力が伝わるのであれば、問題ないはずです。

ただあなたの対人コミュニケーションに問題があり、趣味が「ゲーム」や「アニメ」ですと、採用担当者は少し不安を感じるかもしれませんが。

Q. 自己PRで「体が丈夫」と書きたいのですが、書いてもいいのでしょうか？

A. 健康であることはいいことです。しかしそういう人はたくさんいます。もっと他にアピールできることはありませんか？

企業は仕事で活躍してくれる人を求めています。

「体が丈夫」であることはそのための必要条件の一つですが、十分条件を満たすとは言えないでしょう。

Q. 自己PRで「留学経験」のエピソードはよくないと聞いたのですが…

A. 確かにこのような噂は最近よく耳にします。その理由としては、「留学経験」の自己PRは似たような話が多いからかもしれません。

「初めは右も左もわからず、ホストファミリーともうまくコミュニケーションできませんでした。しかし～～なことがあり、～～に努力することで、信頼関係を作ることができました。勇気を持って踏み出すこと重要性を学びました。云々」

というような話が多いのです。

・このような話でも、その後の質疑応答であなたの答に説得力があれば、評価されることは十分ある。（その後の質疑応答のレベルを上げるためには、前に説明した「5 X 5のQ & A」が有効）

・自己PR以外の部分に説得力があれば、評価される可能性はある。

・この自己PRをさらに進化させることで説得力が出ることは十分ある。

・進化させるためには自分なりの「課題解決の方法」、「成果を出すコツ」を考えてみるとよい。

・どうしても進化しない、あるいはその後の質疑応答も陳腐であるなら、別のエピソードを考えてみてもよいかもしれない。

Q. 自己PRや志望動機の欄の最後に「よろしくお願いします」と書いたほうがいいと聞きました。書くべきなのでしょうか？

A. どちらでも結構です。

ということで楽しいQ & A講座はおしまいです。

* 詳細は、福島直樹の「就活の常識を疑え！」 で確認してください。

井田晃記

福島直樹の「就活の常識を疑え！」－ 「志望動機、エントリーシートの常識を疑え！」

第六回「志望動機、エントリーシートの常識を疑え！」

たとえば次のようなエントリーシートの質問があります（今年の某メーカーの例）。

1. あなたが生きていく上で大切にしていることは何ですか？
2. あなたが就職活動をする上で、一番大切にしていること、または大切にしたいことを教えてください。

●学生の常識的な反応

エントリーシートを前にした時、ほとんどの学生はまず、質問の答を考えます。というか質問の答えしか考えないんですよ。条件反射のようにエントリーシートを書いてしまう人が多いようです。上記の質問であるなら、

「私が生きていくうえで大切にしていることって何だろう？ええと、健康管理に気をつけていることかな。健康でないと仕事でも会社に迷惑かけるし、これでいいかな」。

僕はまず、このような常識的な反応を疑うべきだと思います。

●常識を疑う1「そもそも、なぜエントリーシートなのか？」

昔は履歴書を使う企業がほとんどでした。エントリーシートを使っていたのは、大手マスコミぐらいのものでした。

ところが今ではほとんどの企業でエントリーシートが使われています。ということはまず「なぜエントリーシートを使うのか？」ということから考えてみてもいいと思いますよ。

その理由はいろいろあるでしょうが、次のようなことも大切なポイントだと思います。

- ・ エントリーシートでは履歴書と違い、企業が聞きたい質問を聞くことができる。
- ・ 書式が学校ごとにバラバラの履歴書に比べ、求める人物像を判断する上で比較検討しやすい。
- ・ 書式が統一されていて読みやすい。
- ・ 人材の質によりこだわった採用をする場合、履歴書では効率が悪い。

→ということは、

- 1、以前の履歴書の時代に比べ、企業の、学生を見る目が厳しくなっているのではないか。
- 2、エントリーシートの設問から、企業の求める人物像がわかるのでは。

ということが類推できるはずです。

●常識を疑う2「なぜこの質問をするのか？」

さらにもうひとつ疑ってみましょう。

これは番組でも何度か言っているのですが、漫然と質問の答えを考えるだけでなく、なぜこの質問をするのだろうか？質問の意図、目的、背景は何だろう？と考えてみましょう。

●常識の疑い方（考え方のプロセス）

1、エントリーシートの設定をすべて読む。またホームページ、セミナーの内容も参考にしながら、企業がどのような人物を求めているのかを類推してみる

2、自分なりに答えが見つかる。ただ安易にそれを自己PRには反映させないほうがよい。

（この企業は積極性の高い人がほしいようだ。では自己PRのアピールポイントは積極性にしよう！
というのは安易すぎるということ）

3、次に個別の質問について、「質問の意図、目的」を考えてみる。

●事例で確認

例1 白紙のスペース（A4、一枚）に自由に記入してください（文章、イラスト、写真など）。

→あなたの発想力、想像力や、パターン化された自己PR・志望動機から見えてこない価値観を知りたい。

例2 あなたが学生時代に打ち込んだこと（300字）

どのような問題、困難が発生したか？（300字）

どのように解決したか？工夫したこと（300字）

→経験に裏打ちされた課題解決能力の高い人がほしい。質問を3つに分けて聞くことで、困難を乗り越えた経験のない人は書きにくい設定になっている。

仕事でもさまざまな困難が起こるが、それを乗り越えていけるような、発想力、精神力がある人がほしいのでは、と類推できる。

●このような考え方を習慣にしよう。

このような考え方を習慣にしましょう。将来の仕事で必ず役に立つはずです。

仕事というのは、なんらかの課題解決です。そうでなければあまり価値のない仕事ということになってしまうでしょう。

顧客は自分自身の課題に気づいていないこともままあります。顧客の声を聞くことで、顧客自身が気づいていない課題や問題点に気づくためにも、このような考え方が役に立つはずです。

「そもそもなぜ～なのか？」「意図、目的は何なのか？」このように考えることは、あなたの将来への投資になるはずです。就職活動も内定を取ることより、自分の将来への投資だと考えてやってみましょう。

* 詳細は、福島直樹の「就活の常識を疑え！」で確認してください。

井田晃記