

平成 21 年度 ライフデザイン支援ブックレット

学生のための ライフデザイン支援講座 記録集



財団法人 しまね女性センター

男女共同参画視点で考える 卒業後の仕事

～メンタルスキルアップで就職・キャリア形成を手に入れよう～



講師: 橘田 佳音利さん

(株式会社フラジュテリー代表取締役)

*プロフィール

「女性に特化した人材の雇用創出コンサルティング会社」株式会社フラジュテリーを2003年設立。年齢にとらわれない仕事紹介のバイオニア。女性の活用、ポジティブアクションに力を注ぐ。メンタル面を重視した研修「煌く自分創り」では、社員のモチベーション・アップを図り仕事での実績を上げる人材創りに貢献する。また社員研修のみならず、起業を目指す女性や女子大学でのキャリアセミナーでも実績がある。
主な著書に『煌くミドルと諦めミドル』(2008.長崎出版)。

この講座では、学生の皆さんがこれからの就職に成功するばかりでなく、人生に成功できるようなメンタルスキル、つまりモチベーション・アップ、モチベーション・キープの仕方についてお話しします。

まず、①企業が求める人材とはどんな人材であるかを知り、②そのための煌く自分創りに向けての「売りの十か条」の見つけ方、そして、③売りの十か条を見つけ、人生の夢を設計するための「煌きカーブ」の作り方について順に説明したいと思います。

企業が求める人材とは？

実際の就職活動の現場では、どのような人材が求められているのでしょうか？これまで、大学あるいは大企業や中小企業の方々と関わる中で、お聞きしたお話から主な

ものを挙げてみますと、コミュニケーション能力のある人、入社意欲(熱意)の高い人、元気があること、バランス感覚・協調性のある人、責任感のある人、積極性・想像力のたくましい人、うたれ強さを持っている人、きちんとした入社動機がある人など、この企業もスキルの前に人間性を求めています。

次に、新卒に採用したくない人物像から、求められる人材を考えてみましょう。まず、会社の風紀を乱すような自己主張の強い人。自分を持つことは大切ですが、間違った自分の主張を押しつけ会社の風紀を乱すまでになっては本末転倒です。

会社が必要とすることをきちんと理解し、協調性を持って履行していけるメンタルの持ち主になってほしいと思います。

第二に、マニュアルどおりの人。確かにマニュアルに沿って進めなければならないことは沢山ありますが、その中でも、自分の経験・学習を積んで、自分なりに臨機応変に対応していけるようになれると良いですね。

第三に、学生時代に真剣に取り組んだものがない人。例えば、学生時代に体育会系の部活をしていた人は就職率が良いと言われます。なぜなら、体育会系の部活には、厳しい上下関係があり、そういうところで数年間過ごしてきた人なら、辛いことがあっても何とか乗り切れるだろうという期待があるからです。それは部活でなくても構いません。例えば、「同じアルバイトを何年も続けました」とか、「大学には皆勤賞でした」など、何か続けてしてきたことをぜひ皆さんの売りにしていただければと思います。

第四に、アピールできない人。私は、こういうことがしたい、こういうことをやっていきたいと、自分の思いを相手に伝えられることが大事です。自分の思いを相手に伝えるためには、まず自分の思いは何かということ、先に探さなければなりません。ぜひ、自分をしっかり見つめていただきたいと思います。

また、人の目を見て話せない人というものもあります。相手の目を見て話すことは大事ですから、ぜひ身につけましょう。

最後に、清潔感のない人、ルックスに気を使わない人です。たとえば、リクルート・スーツというのは、面接相手の方にきちんとした印象を持ってもらうためにも、新卒の方にとっては大切な服装です。また、清潔であるのと、清潔感を感じられるのは別です。清潔は当然ですが、清潔感も感じられなくてははいけません。たとえば、洗濯したばかり

りで本当は清潔であっても、ズルズル引きずるようなズボンに清潔感はない、というようなことです。

皆さんは、第一印象がどのくらいで決まるかご存じでしょうか。3秒から7秒とか、30秒から3分などと言われていますが、要するに一瞬、わずかな時間です。そして、それは、見た目で決まってしまう。この第一印象で採用か否かの50%が決まってしまうという企業の人事担当の方もおられます。ですから、ドアを開けた時に「よろしくお願いします!」という張りのある声と笑顔の印象が大事だということを覚えておいていただきたいと思います。

売りの十か条

まず、自分創り、自分にとってのやりがいを見つけるために大切なこととして、人生の目標をなるべく遠くに掲げてほしい、ということをお願いしておきたいと思います。近い目標だけを見ていると、もしも挫折したり、それを超えられなかった場合のダメージも大きくなります。ですが、大きな、ずっと先の目標までの通過点に少々失敗があった、というのであれば受け取り方は違いませんか。

その大きな目標のために、自分の良い所を見つけて、自分を認めるところから始めたいと思います。

まず、各自が自分のメリット・デメリットの認識をすること。この認識のために、いくつかの要素について、具体的に考えてみましょう。たとえば、「積極性」。これは通常メリットとして考えられます。しかし、積極性も節度あるものは良いのですが、度を過ぎて、図々しくなるとデメリットとなりますから、ちょうど良い兼ね合いが必要です。さらに、「経験」も大切な売りになりますが、反面「私は今までこうしてきました」と主張しすぎる、あるいは、自分が持っているものをいったんは横に置いて、新しい事柄を受け入れることができない(=白くなれない)というのはマイナスです。培った経験だけに頼らず、新しいことを受け入れましょう。経験をプラスに活かして、柔軟性や臨機応変な対応に結びつくといいですね。

このように、どんなメリットも行き過ぎたり使い方を誤るとデメリットになり、逆に、



どんなデメリットも心がけや使い方次第でメリットになる、ということを知って、皆さんには自分の売りを見つけていただきたいと思います。

ちなみに、私の売りの十か条をご紹介します。私は①元気で明るくパワーがあります。②いつでも前向きに考えるように努力しています。③人を引き寄せる力があります。④笑顔に自信があります。第一印象を良くするためにも笑顔は大切にしています。⑤おしゃれ、身だしなみに気を遣っています。⑥落ち込みません、へこたれません。何でもあんなことをしてしまったのだらうと悩むよりは、失敗に対してどう対応しよう、次回は失敗しないためにどうしようかと考えるべきだと思っているので、落ち込まないようにしています。⑦迷った時は突き進みます。⑧他人の意見に惑わされません。いろんなことを言う人がいますが、自分は自分であると、しっかり自分を保とうとしています。⑨いつでも人の気持ちを理解しようとしています。誰にでも「なぜあんなことを言うの?」という不快な言動を受けることはあると思いますが、そこで不快になって時間を無駄に費やすより、相手の懐に入ってその人の考えを理解しようと心がける方が相手にも好かれて結果的に得をします。ですから、私はこれを自分に課し、売りの十か条に入れています。最後に、⑩実際よりも背が高く見えます。私は背が低いのですが、背筋を正して歩いているので、颯爽としているねと言われます。

これらの紹介から、売りの十か条のルールがわかっていただけたでしょうか? スキルではなくメンタル面で探すということです。また、無理にでも売りの十か条を見つけること、自分自身で考えることも大切な点です。自分の良い所は自分で見つけること

が大事ですが、まずは人に見つけてもらっても構いません。見つけてもらったら、それを自分のものにして、しっかり自分の売りにしてください。見つけられないと思っても、絶対10個見つけること、そして見つけられた方は、もっと見つけてください。無理やり見つけるためのコツを紹介すると、自分の良いところ探しは暇さえあればやってください。ある程度期間を決めてやることにして、どんどん更新してください。これが、ポイントです。いつも自分の良いところを考えると、自分のことを認められる肯定感が備わります。「私ってここ良いじゃない」と思えると、次に「もっとやってやろう」という高揚感が生まれます。絶対に続けてください。

売りの十か条は、自分に元から備わっている良いところでもあれば、これからもキープしたい考え方や行いというものでもあります。さらに、こうありたい理想像という面もあるわけです。それがモチベーション・アップ、そしてモチベーション・キープのもとになります。でも、最初から堅苦しくモチベーション・アップさせようなんて考える必要はありません。まずは、私の良いところって何だろうと考えることから始めましょう。そうすれば自然と自分の中で変化が起きてくるのです。

煌きカーブ

次に、煌きカーブを作成していただきたいと思います。皆さんの人生の出来事(経験)をグラフに曲線で描くわけです。その時何をしたか、その結果何が起こったかということ、書いていただきたいと思います。

私の煌きカーブを紹介すると、過去の人生のすべてが今に繋がっているということがわかっていただけたと思います。学生の皆さんは、まだ経験した人生は長くはな



いかも知れませんが、未来があるはずです。煌きカーブでは、未来も創ってもらいます。皆さんの直近の将来目標は、就職かも知れませんが、でも、就職で終わりではありません。仕事は意外と大変で、夢を持って頑張らなければいけない時や壁にぶち当たっても踏ん張らな

ければならない時もあります。その時のためにも、もっと先の夢を創ってほしいのです。夢は手前から一つずつ創るのではなく、遠い方から創って、その前の夢、その前の夢…、そして直近の就職というような形で描いてほしいと思っています。

煌きカーブに経験を書くことで、自分の売りが見つけられるということも大切な点です。細かく経験を書くことで、私は、あの時こう頑張ったから立ち上がったなど、必ず上昇カーブが見つかります。落ち込んで落ちっぱなしということはありません。その時、自分がどんな風に踏ん張ったのかということ、この煌きカーブから感じ取り、それを自分の売りにしてもらえればと思います。

最後に、皆さんにお伝えしたいのは、就職が決まり、働き始めても楽しいことばかりではありません。もしかしたら、毎日コピー取りや雑用ばかりかもしれません。最初は理解できないかもしれませんが、嫌なこと、不愉快なことがあっても、次のためだと思って最低3年は勤めてみてください。きっと次に繋がります。

また、就職の成功も、人生の成功も、モチベーション・アップを図ることから始まります。そのためには、自分自身の売りをしっかり見つけてください。自分の売りを見つけて、それにこだわっていくと高揚感が得られ、煌く自分となって返ってくるはずですよ。落ち込んだ時は、皆さん自身が作った、売りの十か条をまた見て、モチベーション・アップ、モチベーション・キープしてくださいね。

