

文系院生女子の就活(活動編)

7. 行動について

田中は、解散する前にもう一つ、話したいことがあったので、まず水野に質問した。「ファーストリテイリングの柳井会長が、『1勝9敗』と言っていますが、この意味はわかりますか。」

水野は教科書通りの答えを返した。

「新規の業務開拓など、手広く行っていて、10回のうち1回成功すればよい、という経営方針だと思います。」

田中はここで突っ込んだ。

「では、この話を、あなた達の立場で、生かしてください。」

これに対して、山田がすぐに反応した。

「つまり就活においても、何回失敗しても、一つの会社で採用されればよいのですね。」

田中はこのあまりにも直接的な答えに苦笑して、中村に向かい、何か追加は、と促した。「直接の答えは、内定を得るまでの失敗ですが、その他にも積極的に行動するという意味もありそうですね。失敗を恐れずにチャレンジする、と言うことでしょうか。」

田中は、もう少し説明することにした。

「今の失敗を恐れずに、チャレンジと言うことが大切です。もう一歩進めると、『打たれ強い』と言うことです。失敗を恐れず、そして上司などからの叱責を受けても、きちんと反省して修正する。このような行動がとれる人が大切です。特に、面接などでも、自分の言ったことを否定されても、冷静に対応する、このような能力も必要ですね。この部分は、自分を客観視できる、という能力とも関係します。」

山田が一言質問した。

「前には、『問題には、自分のこととして、取り組み』とおっしゃりましたね。つまり熱くなって主体的に行動することですね。しかし批判を受けた時は、冷静に客観的に考えると言うことですか？」

田中はよく理解していると思った。

「その通りです。熱だけの人間は、暴走して会社を壊します。一方、さめて白けた人間は他の人間のモラルまで下げます。熱意を持って仕事をしながら、必要な時冷静に反省できる人間が必要なのです。特に、面接では両面を評価したいのです。従って、いわゆる圧迫面接で、冷静さを見ることもあります。そのような出方に関しても、打たれ強さは必要です。もっとも、今まで私の話に付き合ったので、少しは忍耐力も鍛えられたでしょう。」

3人は、これには苦笑してしまいました。しかし、面接の話には3人とも思い当たることがあった。そして、今度はもう少し強くなると、気持ちを引き締めた。田中は、3人が理解したと思ったので、関連するもう一つの話をすることにした。

「それでは、これと関連して、大切な話をしましょう。皆さんは、PDCA サイクルについて、知っていますか？」

ここで知っていると言うとまた突っ込まれそうだから、3人は顔を見合わせた。そして責任をとって水野が答えることにした。

「計画・実行・チェック・アクションのサイクルです。計画通りに物事が進まない時、反省して、改善する活動です。」

田中は、もう少し言って欲しかったが、これ以上は難しいと思ったので、別の質問とした。

「それでは、計画通りに物事が進むのが良いのですか？」

水野がそうですと、答えかけたが、中村が遮って答えた。

「先ほどの、1勝9敗の話の応用ですが、チャレンジした場合には失敗はあります。チャレンジ性のない平凡な計画をして、計画通りと言うよりは、チャレンジして失敗した方が、得るものは大きいと思います。」

山田はこれを聞いて、中村が成長したなと思うとともに、少し焦りを感じた。水野も同様に感じたらしい。田中はここでもう一つの例を出した。

「前にある新聞のコラムで、『守れない時刻表でも、ないと遅れ時間が判らない。』と言うことを笑い話と書いていました。これについてどう思いますか？」

水野がこれに答えた。

「確かに、時刻表との差を調べて、遅れが少なくなっていることが判れば、改善がおこなわれたと言うことですね。このような、評価手段として、失敗する計画でも使えると言うことですね。」

田中は、もう一言欲しかったので、山田の方を見た。山田はこれに見事に答えた。

「そう言えば、自分の問題として考える人には、このような微妙な改善でも評価しますね。しかし外から見た評論家的態度なら、守れないなら同じと言うことになりませんか。これが、姿勢の違いでしょうか？」

田中はこの答えに満足した。3人が主要点を理解したことが判ったので、後は自主行動に任せることにした。

8. 3人の方針会議

3人はもう一度、山田の部屋で相談することにした。3人の中では、中村がすでに気持ちが決まっていた。

「今日の話で、方向は見えた、まず会社に自分を売込む文書を、A3の1枚で作ってみる。これで、今までよりは変わった自分を実感できると思う。その上で、再チャレンジしてみる。」

山田もそれに続いた。

「確かに、自分を売り込む提案書と言う形で、書いてみることは、もう一度自分を整理することになりそう。そこから、体勢を立て直そうかな。」

一方、水野は少し弱気だった。

「確かに、会社向けの文書を書いてみてもよいけれど、どれほど効果があるかな？修論も忙しいし…迷ってしまう。」

このように、3人三様で進めることになった。山田は、中村の方針を確認した。中村は次のように答えた。

「まず、自分の強みは、社会学の見方ができるということ。それから、研究生活で身についた、文章作成力は、今回貰った資料で修正すれば、かなり使えると思うので、この二つをしっかりと売り込もうと思う。それから、会社の方針に合わせるというか、変な議論

ここまで書いて、とりあえずの案を二人に送り、議論することにした。

10. 3人での再度の打ち合わせ

文書を送ったら、すぐに中村からもう一度話したいと連絡があり、中村の部屋で3人が集まった。中村がまず褒めてくれた。

「文子、頑張ったね。1日でこれを書くなんてよくやったよ。特に、5.の自己能力の見直し、私たちこんな財産があったと、見直したわ。」

水野も中村ほどではないが、認めてくれた。

「仕事ぶりのシミュレーションは面白い。ただ私は、もう少しスキルは、絞った方が良くかなと思うの。」

中村がフォローした。

「確かに貴子は、経営学だからいろいろ知っている。そこで自信をつけるためには、一つを深めた方が良くかもしれない。」

山田はもう少し別の見方をした。

「姿勢や価値観の所を考えて見ればどうかしら。今まで意識していなかったことを、意識するだけでも大きいと思う。変えるとまではいかなくても、合わせることは大切だと思う。貴子は、失敗を恐れずにチャレンジが必要ではないの？」

中村がこれに同意した。

「確かに、貴子は気が弱いから。もっと自信を持って押し出したら。」

水野が苦笑して答えた。

「そのとおりね。でもゼミの先生に言われたのだけれど、内のゼミの学生の就活失敗の、多くは自信過剰で落ちているの。」

これに対して山田は少し考えていることがあった。

「確かに自信は大事だと思うの。但し、その方向付けと言うか、採用側の立場で、認めることの自信でなければならないと思う。もっと言えば、学生時代に身に着けたものに自信を持つが、これからは会社の財産に謙虚に従う、と言うことかな？」

中村も少し付け加えた。

「自信の方向付け、会社向けの自信と言うのは、大切な観点だと思う。確かに自信がずれている人は嫌われる可能性がある、しかし自信のない人を伸ばすのも難しい。」

水野が自分でもう少しまとめてみた。

「泉の言った、自信のない人間を伸ばすのは、今はやりの『褒めて伸ばす』だと思う。一方、方向の違った自信に関しては、会社によっては『生意気だが叩き直せば伸びる』と言う観点での採用もあった。ただ私たちの様に、院卒で年を食っていたら、その時間が許されない。ある程度、会社の許容範囲に入って価値観で、しかも自信がないといけないと思う。」

中村が補足した。

「自信と言うより、客観的な評価と言った方が良くかな。もっと言えば、会社視点に立って評価できる。相手の立場になる能力かな。」

水野は反論した。

「それって、口でいうのは簡単だけれど、実際できるの？」

をしないという、採用側の不安を除くために、会社が利益を生むことの正当性についての議論を、どこかに入れておこうと思う。法学と経済学の論理に関しては、もう一度見直してみる。この文書作成で使ってみるつもり。ところで文子はどうするの？」

「私の強みは、人間理解だと思うの。それを軸に、先ほどの法学的論理と、経済学的視点を加えてみる。当然、企業利益の良さについて、なにか書くつもり。でも、泉と違って、少し弱いように思うの。もう一つ何かあるかな？」

これに対して、中村が指摘した。

「例のホームページに載っていた、小説風のシミュレーションは、文子ならもっとかけるのではないの。確かに思考実験としては、面白いと思う。もう少し協力して、作っていかない。」

これを聞いていて、ようやく水野も、少し元気が出てきた。

「企業の利益追求の理論は、私の講義録からもってくる？その面では、少しは役立つと思う。しかし私は、どう変わればいいのか？もう一つ見えないの。」

これには、山田は困ってしまった。しかし中村は何かを掴んでいた。

「貴子の場合には、会社向けの知識はそれなりにあるでしょう。するとあなたの姿勢を変えればよいと思うの。つまり、貴子は少し弱気に見えるの。これが、採用者の気持ちを引かなかった理由の一つでは、と思うの。」

水野は、これは少し納得した。

「そうね、でもどうしたら強気になれるのだろうか？」

中村は、この答えを持っていた。

「やはり、今回の宿題をきちんとすることから、見えてくるのではないかしら。私が最初に学会発表した時も、しっかり検討した内容なら、少し自信が出てきたの。このようなモノではないかな？」

これで水野も少し救われた。

「ありがとう。私も書いてみる。」

そこで山田がもう一つ提案した。

「今回の資料だけれど、問題点までは、文系院卒の就職ができない、と言うことで同じだよ。そこまでひとつ共同で作ってしまって、その後、個人の味付けをしたらどうだろう。貴子は弱気を治す、泉は少し方向転換かな、私は使えるものを、もう一度書き込んでみる。」

中村もこの意見に賛成した。

9. 山田の個人作業

山田は、一人で今までの話と、指示された情報を使って、文系院生が就職できるようにするための検討資料を作ることにした。とりあえず、形を作ろうとA3用紙を3段に分ける設定で、考え付くことを挙げていった。現状と理想の姿は、抽象的な話しか書けなかったが、現状と理想の差異理由からは、自分の体験を加えて、少し踏み込んだ話ができた。次に対策案は、使える能力の見直しと、その能力を使う状況をシミュレーションしてみた。

このように書いてみると、自分が今まで学んだものが、たくさんあることが判る。しかも残念なことに、大学院での研究を、直接的に生かせる場も少ないことが判った。

中村は答えを準備していた。

「この文子の資料の 6. のシミュレーションを見てごらん。ある程度は、企業側の立場を想定しているでしょう。これに、経済活動の等の動機づけを加えれば、評価はできると思うの。満点とは言えないでも、許容範囲までは踏み込めると思う。」

これに対して水野は頷いた。そこで山田が話の向きを変えた。

「ところで、貴子はスキルの絞り込みと言ったけれど、どこを狙うの。」

「実は、今の修論でも少し考えているのだけれども、国際化の進行と絡めて、外国人社員の問題を考えているの。この時、規則などを作ることの重要性を、議論しようと思っている。このために、法学的な論理のスキルを強調したい。」

この話に、中村と山田は成功しそうな感じがした。そこで山田が、中村に聞いた。

「貴子の方針は見えたけど、泉はどうする。」

中村は少し迷ったようだが、危ないことを言い出した。

「実は、前から思っていたのだけれども、今回のアイデアに、自分の今まで学んだスキルを組み合わせれば、もっと良い就活ができると思うの。それで、大学のキャリアセンターが、1年契約の職員を募集しているでしょう。そこに応募しようと思うの。確かに、『自分の就活に失敗した人間が、キャリアセンター指導を行っても役に立たない。』という理屈はあるけれども、今回の方法を私なりに完成させて、皆の役に立てたいの。」

山田は、この話は危ないと思った。

「あの話は、私も考えたけど、1年限りで延長なしよ。実際は就活失敗者の救済措置でしょう。1年後はどうするつもりなの？」

中村は、もう少し性根が座っていた。

「実は、あそこのキャリアカウンセラーも、2年契約で再来年には、契約が切れるの。そこで私の腕を認めさせて、大学の正規職員登用を狙うつもり。今の内容を磨き上げて、売り込めるようにする。ところで文子はどうなの？」

山田は、今まで言うべきか迷っていたことを、伝えることにした。

「実は、ある IT 企業に、売り込んでみたの。そこで、先ほどの文書のストーリーを話したら、面白いと重役が言ってくれたの。かなり有望なの。黙っていて御免。」

ここで、取り残された水野も、何とか元気を出した。

「二人に負けてはいられない。先ほどの線でもう少し頑張ってみる。」

これに対して、中村が答えた。

「私の、仕事の準備として応援する。法律関係は、一応社会学との関係で学んだから、規則作りの考え方には、参考になるアイデアが出ると思う。特に、泉の狙いは、異文化の人達にも伝わる明文化でしょう。これに、相手の行動を説明する、理念型のアイデアを入れれば、一寸したものになると思う。」

水野は、これに礼を言った。

11. とりあえずの結末

11月の初めに山田は、アプローチしていた IT 企業の内定を得た。特に利用者の立場での作業の状況描写が、社長に気に入られた。IT 関連でこれから学ぶことは多いが、ようやく道が開けた。中村も、山田の資料をパワーポイントに書き直し、プレゼンしてキャリアセン

ターの契約職員としてのポジションを得た。

一方、水野は

「日本企業が国際化するときには、暗黙知の明文化が必要」というテーマで、ゼミ中で一度議論した。この内容が、ゼミに来ていた、社会人学生の目に留まった。そして彼の口利きで、その会社の補欠で内定を得た。彼が水野に行ったことは、「実は前から、貴女の能力は気になっていた。ただ自信がなくて、仕事出来るか不安だったので、声をかけられなかった。しかし今回は、自信をもって発表したのが判った。幸いと言ってはなんだが、うちの会社でもこの時期、学校教員の合格などで、内定辞退者が出ている。そこに割りこんだらよい。補欠だろうが、入社した後で成果を出せばよいのだから、これからもがんばりなさい。」

と言うことであつた。

3人の行く先がとりあえず決まったので、山田は安心して、田中に報告することにした。その席に中村も、これからのこともあるから、同席したいといった。

二人で、例のカフェで田中と会うことにした。3人の状況を田中に報告した時、田中から中村に対して、意外な言葉が出てきた。

「皆さんの就活成功はおめでとうございます。これからも自己研鑽を続けてください。なお、中村さんと私の関係は、これで終わりにしましょう。理由は解りますか？」

中村は、これからも教えて欲しいというつもりだったので、正直面喰らった。

「何か私が、失礼なことをしましたか？」

田中は、さびしそうな笑みを浮かべて答えた。

「貴女の仕事では、もう一度今まで学んだ社会学の知識、方法論を活かすことが必要になります。その時には、貴女の指導者は、私であってはなりません。そうなれば、貴女は大学に居られなくなります。あくまで指導者は、今の指導者の系列をたどりなさい。私のブログやホームページを参考にするのは、公開情報ですから構いませんがそれ以上の関係は、貴女が確固たる地位になるまでは、しない方が良いでしょう。」

これは中村には、重たく響いた。しかし中村はこれに耐えて意志表示をした。

「解りました。私もできるだけ早く、キャリアセンターの正職員で権限を持ち、田中さんに改めて、お仕事をお願いできる日が来るように頑張ります。」

田中はこれで満足して、二人を見送った。

<完了>

<付録>

山田文子の検討資料から抜粋

5. 対策案 1

一自己能力の見直し一

採用していただく立場で、できることを検討した。

(1)自分たちの姿勢、価値観について

- ・企業の利益追求は、利潤による投資や納税により社会に貢献するための必要条件であることを、しっかり認識する。
- ・働くことによる貢献をしっかりと考える。

- ・謙虚に、広い意味で学びを継続する姿勢を維持する。(狭い意味の学問=学校の学問に固執するものではない)
- ・仕事で、協調することが大切と知っている
- ・失敗を恐れずチャレンジし、失敗したら反省し、成長する
- ・公私の区別をきちんとし情報の管理を行う

(2)基礎知識とスキルについて

これは、学生時代に身に着けたもので、会社生活で活用可能なもの。

- ・法学的な論理の展開力
 - 特に曖昧な状況でも効果がある
- ・経済学的な広く関係者を考慮する思考法
 - 不十分な情報での割り切りも含む
- ・文学的な人の心に寄り添う読み方
- ・社会学の理念型によるモデル構築
- ・英語力、必要文献は読める
- ・報告書作成は論文2回作成
- ・学会発表2回で磨いたプレゼン技能
- ・基本的な IT スキル
 - word,excel,powerpoint,は自由に使える
 - 検索ソフト、メールは使える
- ・多くの人と仲良くなれる対人スキル

(3)専門的スキルの活用

文学部の場合には、人間の心に寄り添う見当が得意であるので、お客様の心に沿った行動予測や、説明文書作成などに役立つことができる。例えば、Web ページの使いやすさに関して、技術的な視点と別の利用者目線での検討などができる。

また市場予測などでも、定性的なおお客様の行動モデルを作り、市場データの読み取りなどに生かすことができる。

このような検討では、大学の研究で身に着けた、仮説設定能力と検証能力を、活かすことができる。

上記が全てできていれば、自信を持って、就活に臨むことができる。

この実用化を一つの例で示す。また、弱点補強の行動計画を書く。

6. 対策案 2

—就職後の仕事ぶりのシミュレーション—

事例)IT系の企業に就職した場合

1か月程度の研修期間で、Web デザインの基礎などを教わる。指導に当たる先輩社員の仕事で、できることから手伝っていく。単純な設定作業等のデスクワークもあるが、パソコンの持ち運びや LAN ケーブルの配線等の体を動かす仕事もある。このような手伝いをしながら

らも、会社の人たちの顔と名前を覚えるとともに、彼らの行動を観察していく。解らないことは積極的に質問するが、相手の状況を思いやりも忘れない。また、思いついたことはできるだけメモして残しておく。そのような情報は、業務日誌として残しておく。単純なテキストファイルで、パソコンに残すことで、後の検索や編集に役立つことを考えている。

なお、社会人としての自覚を持ち、公私の別は弃えている。会社のことは、一切ネット上に漏れないように、SNS への書き込み、メール内容は個人的なものに限定している。社内の問題を軽々しく、Web に質問したりはしない。

3か月ほどして、仕事に慣れた時、納品に伴う説明資料作成を指示された。そこで、お客様の使い方を想定して、一つのストーリーを作り、それに沿っての説明資料を作った。なお、辞書的な機能説明は、別途作成した。この内容は、利用者および社内でも好評であった。その後同じような説明資料の作成を一つの得意技として、社内でもある程度の評価を得た。

更に、お客様の立場を思いやることで、仕様打ち合わせなどでも活躍し、入社3年間には、理系出身者を押さえて、小さなプロジェクトではあるが、とりまとめ責任者となった。