

『オンリーワン就活術』（無料版）

就活大学 ～勝ち組内定コース～

勝ち組？



→ enter...

勝ち組？

★ 就活大学 ～勝ち組内定コース～ 『オンリーワン就活術』の説明

こんにちは。就活コンサルタントの夢野道生です。はじめに、この講座についてお話しします。

『オンリーワン就活術』では、あなたが就職活動において、高いパフォーマンスを発揮する為の、考え方とノウハウを説明しています。

私は既に、2300 名くらいの学生さんの支援をさせて頂きました。もちろん、もの凄く成長された方もいれば、そうでもない方もいらっしゃいました。

では、どこに差があったのでしょうか？

それは単純ですが、理解し、納得し、実践したか？ということだけです。

私は、相手が変わったからといって、情報を出し惜しみしたりしたことはありません。(もちろん、メールだけの方とリアルにお会いした方とでは、情報量が全然違うのは事実ですが、しかし、いつも手加減はしていませんでした。)

書いてあることをただ単に「○○のひとつ覚え」という感じでやるだけでは、意味がありません。これは、あなたが今後の人生で会うであろう、様々な知識やノ

ウハウについても同じです。そして、残念ながら、そうやってうだつの上がない人がたくさんいるのが世の中です。

ということは、「物事の本質を理解し、自分が納得した状態で具体的な行動にする」という習慣がついていれば、それだけであなたは、この先、何をやってもうまくいく人になるのです。ならば、この習慣は早く身に着けたほうが得でしょう。一生というのは一瞬です。

もっと言えば、もしあなたにこのような習慣があれば、「あなたよりも何かしら秀でた部分のある方の教え」に会った時、必ずあなたは成長することができるのです。

私は、別に、自分の教える内容を絶対的なものだと言う気もなければ、他の方の教えていることを非難したりする気もありません。

ただ、何かのご縁でこの文章を読んでいるあなたのために、ベストを尽くしたい、ただそれだけです。

もし、このようなどんどん成長していく社会人が世の中に増えることがあれば、それは、回りまわって、私の生活も豊かで楽しいものに変えてくれると信じています。

私が就活生であるあなたの支援をする理由はそれしかありません。

さて、『オンリーワン就活術』の各講座は、講義部分と課題の部分に分かれています。各回の講義内容を踏まえて課題を実践していくことで、あなたが成長するようになっていきます。

講座は全部で 30 講座あります。

大まかには、以下の 3 ステップに分かれています。

Step 1 →就活で最も基本となる、自己 PR についての講座です。

Step 2 →やや応用編ともいえる、志望動機、履歴書、GD を扱っています。

Step 3 →面接～内定後の話について収録されています。

最後まで完了した方には卒業証書をお渡しします。

(無料版の返信は滅多に來ないですが、気にせず進んで下さい。有料版は必ず返信が來ます)

ただ、最後まで來られた方はあまりいません。おそらく、日本で最も卒業が難しい大学だと思います。(笑)

難しいとはいっても、難易度が高いとは思いません。ただ、当たり前のことをバカにしないでちゃんとやる人が少ないだけだと思っています。私に言わせれば、たったこれだけのことすら考えず、、やらず、、の就活生が多いから、就活は楽勝

過ぎて笑いが止まらないのだと思っています。

筆記試験の類は、インパクトが小さいので扱っていません。

筆記試験や作文、クリエイティブ試験、なんかもありますが、これらはみんなが同じような講座で同じような方法を身につけてしまったりするので、あなたの競争優位性を高めることにあまり貢献しないと思っています。もちろん、人並みにはやれば良いですが、みんなと同じことだけやっていれば、同じような結果しか出ません。

じゃあ、「就活大学だって同じ講座じゃないですか!？」と言う方もいるかも知れませんが、就活大学では、「人と同じにならないように頭をつかって頂く方法を教えている」わけであって、だからこそ、「○○という質問には××と答えなさい」とか「これさえやれば絶対にうまくいく」なんてことは言いません。

誰でも好きに受講できる講座なので、リアル講座に比べて、「ちょっと話せないこと」はカットしています。ただ、汎用的な表現に努めています。無駄なことはひとつも書いていないので、よく考えて読んで頂ければ、あなたの成長を大きく促すことでしょう。と、前置きはこれくらいにして、講座に進んでみてください。

就職活動コンサルタント 夢野道生

第1講	はじめに ～「勝ち組」とは何か?～	7
第2講	就活生はみんな凡人	16
第3講	自己PRとは? ～採用は高いお買い物～	24
第4講	自己PRの肝とは? ～世界の中心で〇〇をさけぼう～	33
第5講	自己PR作成で最初にやること ～まず、強みを忘れよう～	45
第6講	自己PRネタ検索エンジン～自己PRネタをどうやって検索するか?～	56
第7講	手裏剣を投げよう～就活仲間を見つける方法～	66
第8講	自己PR仕上げの準備～自己PRネタ検索から仕上げに進む方法は?～	82
第9講	自己PR仕上げ ～自己PRで就活はほぼ決まり～	92
第10講	志望動機とは夢を語る機会 ～志望動機のイロハ～	103
第11講	志望動機が被る原因 ～なぜみんなが同じ話をするのか?～	115
第12講	志望動機でもオンリーワン ～みんなと同じ話にならない志望動機～	125
第13講	志望動機・完成編 ～オンリーワンの志望動機～	132
第14講	履歴書を活用せよ ～『オンリーワン! 就活術。』的「履歴書活用法」～ ...	142
第15講	強力履歴書作成法 ～『オンリーワン! 就活術。』的「履歴書作成法」～ ...	152
第16講	GD通過メソッド・話し方編 ～GDは6つのことをできるようにしよう～	
163		
第17講	GD通過メソッド・完結編 ～GDは6つのことをできるようにしよう～	178

第 18 講 「内定はしご」のススメ ～就活生の飛び道具！？～	190
第 19 講 面接の基本 ～面接は商談であり、交渉である～	201
第 20 講 面接の戦略的会話術(伝達編) ～面接官は他人である～	210
第 21 講 面接の戦略的会話術(時間編) ～面接の時間は数十秒と心得よ～	221
第 22 講 面接の戦略的会話術(聞き方編) ～まず、理解する～	228
第 23 講 面接の振り返り術(自己 P R 編) ～振り返りの観点を持とう～	237
第 24 講 面接の振り返り術(志望動機編) ～振り返りの観点を持とう～	245
第 25 講 面接の振り返り術(振舞い編) ～あなたの価値を伝え切るのが面接～	255
第 26 講 内定スタート ～「内定がゴールではない」とは、どういうことか？～	265
第 27 講 本当の OB 訪問 ～内定したら、OB 訪問！！～	276
第 28 講 本当の志望動機～内定したら、OB 訪問、そして本当の志望動機～	285
第 29 講 本当の志望動機・続編 ～新たな情報を基に、より具体的・現実的に～	292
第 30 講 内定者のリスクヘッジ ～毎年聞く話があります～	297

第1講 はじめに ～「勝ち組」とは何か？～

こんにちは。就職活動コンサルタントの夢野道生です。

今日から『就活大学～勝ち組内定コース～』の講座を始めます。

今回はまず、「勝ち組」とは何かについて明確にしておきたいと思います。

【就活勝ち組とは？】

色々なイメージを持たれる方がいることでしょう。

- 誰でも知っているような人気の大手企業に内定する
- 驚くほど高い初任給を手にする
- 同年代と比べて圧倒的なスピードで管理職になる

こういうイメージが必ずしも間違いとは言いませんが、

就活大学で言う「勝ち組」であるためには、決定的に足りないことがあります。

上記のイメージは、言葉は悪いですが、

「他人に自慢できるかどうか？」

という観点が土台となっています。

もちろん、自慢話をするのは気持ち良いですし、

タイプの自慢話で成長する人もいますから、「自慢してはいけない」

ということではありません。

ただ、どうしても持っておいてもらいたい、そして、土台として欲しい観点があります。

それは、、、

「他人(広くは「世の中」)にどんな価値を主体的に提供できるか？」

ということです。

こういう意識を常に持ち、こういった視点にこだわって生きている人こそが、
どんな状況でも市場価値を高めていけると思います。

上記の定義について、もう少し詳しくお話します。

【他人(世の中)】

就職して働き始めればすぐにわかることですが、

「自分(自社)のことしか考えずに働く人」は、皆さんが思う以上にたくさんいます。

また、あなた自身がそうでなくても、必ずこのような人に会う機会があります。

こと、目の前の仕事に追われ、「忙しい、忙しい」と言っているような人は、なおさらです。

確かに、

入る会社や選ぶ職種によって、「自分(自社)のことしか考えずに働く人」であっても、収入面や羨望の眼差しの数は、「そこそこ」になるでしょう。

しかし、そんな意識で働いていて、大きな成功を収めた方を、私は見たことがありません。

やはり、「そこそこ」で終わる人の特徴です。

【価値】

「価値」という言葉も、よく使われてはいるものの、その意味を考えられず、一人歩き

している感があります。

もっと平たい言葉で、自分の腹に落ちるような言い方は無いでしょうか？

これは、ひとりひとりが、しっかりと考えて欲しいと思いますが、私は、次のような意味だと思っています。

⇒誰かに必要だ(無くなったら困る)と思われること

⇒誰かが満足する(喜ぶ・感動する・嬉しくなる)こと

【主体的に】

今までのような話は、皆さんもよく聞いたかも知れませんが、当たり前だと思われたかも知れません。

そういう意味で、ここで特に重要なことは「主体的であること」だと思います。

ひと言で「主体性」の意味を書けば、

・自分自身の頭で考え、行動し、行動の結果に対する責任を負う覚悟を持っていること

です。

上述のような「他人への価値提供」も、場合によっては、「誰かに言われたから」とか「嫌々だけど」なんて人もいます。

これでは、せっかく他人に価値を提供する機会を得たのに、台無しです。

ただ言われたことだけをやり、しかも、やればやるほど辛いのですから、価値自体が最大化しないだけでなく、価値提供の継続性も損なわれます。

もし、世の中がそんな事象で溢れてしまえば、私たちが生きていく世界は、さぞかしつまらなくてストレスフルなものでしょう。

ですから、まずはあなた自身が「喜び喜び、価値を生み出せるような社会人」となれるよう、私は全力を尽くします。

「好きなところで好きな仕事を好きなようにやって、価値を生み出していく」

そういう人が増えれば、今より良い世の中になると思いませんか？

(なぜ私が儲かりもしないのに就活生の支援をするか？の答えでもあります)

本当に器の大きいビジネスパーソンは、皆さん、いつも世の中全体のことを考えていらっしゃると思います。

今お話したようなことを意識しておけば、あなた自身の市場価値が上がるのは当然です。

就活大学では、あなた自身が理想的な社会人になるためのお手伝いをしていきます。

その中で、必要な考え方や知識、方法論(メソッド)も色々と紹介していきますが、
まずは、今述べたようなことをよく知っておいてください。

★ 第 1 講の課題

さて、最初の課題ですが、最初なので、自己紹介にしましょう。

以下の内容を含みつつ、自己紹介をお願いします。

- ・あなたの夢は何ですか？
- ・あなたが生きていく上で大事にしている価値観を 3 つ挙げるとしたら、それは何ですか？

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】 第 1 講課題提出 (所属・氏名)

第2講 就活生はみんな凡人

今日は、『オンリーワン！就活術。』のお話をするにあたって、

まず、「就活生」、つまり、

「今この講座を読んでいるあなた」や、

「あなたの身の回りのお友達」、

「セミナーや面接で見かける人たち」が、

「どんな人なのか？」ということについて、確認しておきたいと思います。

【就活生がどんな生き物なのか？】

ズバリ、言ってしまいましたが、、、、

「凡人！」です。(あ～あ、言っちゃった。)

そんなことを言われると、

「そんなはずないじゃん！」と思う人もいるでしょう。

ある人は、「私(ぼく)はそこらの学生とは全然違うし！」

またある人は、「私(ぼく)なんかと比べて凄く優秀じゃん、あのの方が！」

と感じるのではないのでしょうか？

しかし、、、

「就活生」、つまり、「就職活動を行う人」という時点で、みんな同じです。

なぜなら、本当に優秀であれば、

「全く就職活動をする必要がない」からです。

企業の立場からして、「もの凄く優秀な人材」と判断すれば、

家で寝てる間にもスカウトに来ます。(数万分の1くらいの方は実際そうです)

聞くまでもないかも知れませんが、

あなたの家にたくさんの企業の人事が菓子折りを持って並んでいますか？(笑)

(せいぜいあるのは、DMの山でしょう……………就活時代の私はそうでした。。。)

少なくとも、

「こちらから何らかのアクションを起こさなければ何も起こらない」

という立場の人であれば、皆さん同じ土俵なのです。

そこで、

「同じ土俵に立つ凡人のうちの一人」

という自分の立場を本当に理解したならば、

「その中で差をつけるためにはどうすれば良いのか？」

「その他大勢」とくくられない為にはどうすべきか？」

と、正常な思考力をお持ちの皆さんでしたら、

そういう発想になってくると思います。

それこそが、

『オンリーワン！就活術。』の第一歩なのです！！

『オンリーワン！就活術。』は、

『その他大勢”から抜け出すこと』を目的としています。

それでは、これから存分にお話していきましょう。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第2講のまとめ>—————」

■「就活をする必要がある」という属性の人は、大まかに言ってしまうと
「凡人」である。

■同じ「凡人」である「全ての就活生」の中で思い通りの結果を出す
上では、いかに「その他大勢の一員」とくくられないかがカギ。

■『オンリーワン！就活術。』は、あなたが「その他大勢の一員」
とならないために存在する。

★ 第 2 講の課題

第 2 講の課題は、以下の条件で質問に答えて下さい。

条件：今回の課題は、ひとりで考えてください。

但し、考えるのは電車の中など、移動中にすること。

質問：就活生がみんな凡人と言えるのは、ひと言で言うとなぜか？

そして、就活生がみんな凡人であれば、次に考えるべきことは何か？

(200 字以内)

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】 第 2 講課題提出 (所属・氏名)

第3講 自己PRとは？ ～採用は高いお買い物～

今回は、中でも最も重要な、「自己PR」についてお話しします。

(当然、一回では終わりませんが。)

よく、「この自己PR、どうですか？」と、相談に来る人がいます。

もちろん、内容は見ますが、その時に私は、ある条件で考えるようにします。

その条件とは、、

「朝から晩まで就活生の自己PRを一人当たり10分で聞いている」

というものです。

なぜ、そんな条件をつけるのかというと、

企業の採用担当者は、膨大な数の自己PRを次から次へと、

限られた時間の中で見ているからです。

私は常に、そういう事情を踏まえた上で考えるようにしています。

で、実際のところ、どうかというと、

「50人相手してるうちの1人だったら覚えてないだろうなあ」

と思ってしまう自己PRが殆どです。(残念ながら。。。)

ですから、「良い」とか「悪い」以前の問題で、

「覚えてない」「誰だっけ？」

という状態の就活生が大多数なんです。実は。

なのでまずは、最低限の要件として、

「あなた自身がこの世に存在する」ことを伝え切る必要があります。

しかも、あなたの存在を伝えるだけでは不十分で、

「良い」

という評価も得る必要があります。

では、ここで言う「良い」とは何でしょう？

これまた、採用する側のことを考えてみましょう。

企業の立場からして、あなたを採用するということは、

「年間で数百万のお金がかかる」

ことを意味します。

しかも、入社してしばらくの間は、給料以外にも研修費や諸経費、

周囲の先輩社員の稼働時間などなど、莫大なコストが発生します。

なので、下手すればあなたへの初期投資は数千万単位です。

そんなお買い物ですから、当然、

「むやみやたらに衝動買い」というわけにはいきません。

そこで、

「この商品(=あなた)なら数千万投資しても良い」

と納得させる必要があります。

ですから、自己PRでやるべきことと言ったら、

「あなた自身の価値を企業に売り込むこと」

以外にはありません。

とはいえ、

「あなたの存在を伝える」

「あなたの価値を売り込む」

で話が終わってしまったら、私としては役不足ですよ？

その為の方法論について、

次回以降、さらに話を続けたいと思います。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第3講のまとめ>—————」

■自己PRでは「あなたが存在する」ということを伝える必要がある

■採用において企業は、「あなたを納得した上で買う」のである

■よって、自己PRの目的は「あなたの価値を企業に売り込むこと」
に尽きる。

★第3講の課題

第3講の課題は、以下の条件で質問に答えてみて下さい。

条件：今回の課題は、周囲の就活仲間と相談して OK です。

質問：新卒採用で、企業が一人あたりに投資する額は概算でどのくらいか？

(採用部分と新人を一人前に育成する部分を合わせて考えてください)

※厳密には、企業規模や文化の違いがあると思いますので、

想定企業はあなたが任意に決めて構いません。

どの企業を想定したのかも明記してください。

※金額のみでの回答ではなく、なぜその金額になったのか？

のプロセス(計算式と考え方)も示してください。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第3講課題提出 (所属・氏名)

第4講 自己PRの肝とは？ ～世界の中心で〇〇をさけぼう～

引き続き、自己PRのお話です。

前回で「あなたの存在を伝える」「あなたの価値を売り込む」ことが、

就活でやるべきことであり、

「あなた自身の価値を企業に売り込むことが自己PRの目的である」

というお話をしました。

では、どうしたら

「あなたの存在を伝え切り、価値を売り込む自己PR」

ができるのでしょうか？

方法は実にシンプルです。

それは、……

『具体的な話をする』

これに極まります。

何か、「そんなの聞いたことあるよ」という声が

いっぱい聞こえてきそうですね。(笑)

とはいえ、

「何が具体的な話なのか?」「どうなったら具体的と言えるか?」

と、質問を変えると、大抵の人は答えられませんでした。

(私自身、就活を始めて間もない頃は、そういう観点がなかったです)

ここからが『オンリーワン! 自己PR術。』の登場です。

試しに、

「体力がある」という価値を売る、簡単な自己PRを並べてみます。

(1)私は体力があります。

学生時代はサッカー部に所属し、毎日練習に励んでいました。

(2)私は体力があります。

学生時代にサッカー部に所属し、毎日の練習後、2日に一回は

駒沢公園で10km走っていました。

どうでしょう？随分と違いますか？

皆さんお分かりの通り、(2)の方が具体的です。

さらに、、、 前回お話した、採用する側の立場、

「朝から晩まで就活生の自己PRを一人当たり10分で聞いている」

という前提で考えると、もっと差がつかますね。

私なら多分、(1)の人は夕飯まで覚えてられません。

そうです。具体的ではない自己PRでは、

「あなたの存在を伝え切る」という点で既に挫折です。

(いわゆる、「良い悪い以前の人」)

そして、もう一点。これが重要！

「体力がある」というのは、ある価値なのですが、

(1)と(2)では「説得力が違う」のです。

サッカー部にいたって、体力の無い人だっています。

(私がそうでした(笑))

しかし、

「毎日練習した上に、2日に一回10km走っていて体力の無い人」
なんてなかなかいません。

しかも、「どこを走ってるかまで浮かんじゃったよ。」
という人もあるでしょう。

そこでおススメなのが、

「自己PRの内容があなたを中心とした映像として見えるか？」

という基準です。

そもそも、

「あなたの存在を伝える」

「あなたの価値を売り込む」

という場なのですから、

印象に残っているのは当然、あなたの価値を認めてもらわなければ、

「商談成立」とはいきません。

あなたが自己PRをした瞬間に、

聞いている人(←これを忘れずに)の頭の中で、

「あなたを中心とした映画が始まる」

というレベルを目指しましょう。

勝ち組内定コースの皆さんですから。

ただ、こういう話を聞くと、

「でも、話のネタが…」

という人がかなり多くいましたので、

次回は、自己PR作成法についてお話します。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第4講のまとめ>—————」

■「あなたの価値を売り込む」という自己PRの目的を考えると、

「具体的な話をする事」が不可欠である。

■「具体的な話であるかどうか？」は、

「あなたの動作が映像として見えるかどうか？」

という基準で考えることが出来る。

■「具体性」で、就活における「あなたの価値」は殆ど決まる。

★ 第 4 講の課題

第 4 講の課題は、以下の条件で質問に答えてみて下さい。

条件：今回の課題は、自分で考えて下さい。

質問：「具体的な話」の持つ効果について、説明してください。

(200 字以内)

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 4 講課題提出 (所属・氏名)

第5講 自己PR作成で最初にやること ～まず、強みを忘れよう～

引き続き、自己PRのお話です。

前回は、

「あなたの価値を売り込む」という自己PRの目的を考えると、

「具体的な話をする事」が不可欠であり、

また、

「どんなものを具体的な話というか？」というお話をしました。

今回は、前回までのお話を踏まえた上で、

「どうやって自己PRを作成するか？」

について話をしていきます。

「前回までのお話を踏まえた上で」

です。

万が一、曖昧な部分がある人は、この先を読む前に、

過去の講座を読んでください。

(復習したい方も読んでください)

今日は、自己PRを作成するにあたり、「一番最初にやるべきこと」を、

お話します。

ズバリ結論を言うと、

「自分の強みを忘れること」

です。

「そんな！自分の強みを言うのが自己PRじゃないんですか？」

と思った人も多いでしょう。

でも、いいのです。

まずは「あなたの強み」を忘れてください。

はじめに強みを忘れることで、

「自己PRにどんなネタを持ってくるか？」

と、自分の過去を検索する際に「自分への偏見」を

なくした状態でスタートできます。

逆に、「自分の強みは××だから…」という偏見を持った状態で、

自己PRのネタを探し始めると、あなたの価値を最大限に高めるネタは、

大抵の場合、埋もれます。

そもそも、私たちは「自分の強み」なんてそうそう分かっていません。

しかも、あなたはこれからも進化し、成長し続けていくのです。

固定不変な強みがあるはずありません。

そして、自分の強みを忘れた後に、大事な作業が待っています。

「自己PRのネタ探し」です。

(「そこまで忘れちゃいました」って人はある意味凄いです(笑))

「自己PRのネタ探し」と言っても、別に、

難しい本を読んだりするわけではありません。

「あなたの過去の体験を検索する」のです。

しかしながら、「検索する」には、キーワードなりカテゴリなり、

何かしらの手がかりや観点が必要です。

そこで次回、

「あなたの過去をどのように検索するか？」

ということについてのメソッドをお話します。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第5講のまとめ>—————」

■自己PR作成の時、最初にやるべきことは、

「自分自身の強みを忘れること」である。

■「自分の強みはxxだから」という偏見が、

あなたの過去を検索する際に、価値あるネタを埋もれさせる

■「自分の強み」を忘れたら、次は過去の体験を振り返る。

★ 第 5 講の課題

第 5 講の課題は、以下の内容です。

課題 1：自分自身の強みを忘れてください

課題 2：なぜあなたが強みを忘れたのか、その理由を説明してください。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 5 講課題提出（所属・氏名）

第6講 自己PRネタ検索エンジン～自己PRネタをどうやって検索するか？

～

「自己PRのネタ探し」の話を続けます。

前回は、

自己PR作成で最初にやるべきことは「自分の強みを忘れること」

であり、次に「過去の体験を振り返る」のだとお話しました。

今回は、前回のお話&宿題を踏まえた上で、

「どうやって自己PRのネタを検索するか？」

について話をしていきます。

前回の課題にあった通り、

すでに皆さんには、「自分の強み」を忘れて頂いたと思います。

では、自己PRのネタをどうやって検索すれば良いか？

方法は至ってカンタンです。

「いつもの友達との会話をすれば良い」

のです。

ただ、それではイマイチなので、もう少しだけルールを加えましょう。

「お題がある」

というのがそのルールです。

例えば、

「あれは感動した」「凄く努力した」「自慢したいこと」などなど。

お題を与えたら、自分がタレントになってテレビのバラエティ番組にでも出演したつもりで、

トークを考えます。

とにかく、そういう作業を延々と繰り返します。

お勧めなのは、

「とりあえずテーマを決める」

↓

「トークのネタを出せるだけ出す」

↓

「ネタが出なくなったら次のテーマに移る」

という流れです。

止まってる時間、悩んでる時間がなくなるようにしましょう。

こうして自分の過去の体験をどんどん洗い出します。

洗い出した時には、テーマ内でのランキングを決めます。

ランキングを決める基準はシンプルに「珍しさ」だけで考えます。

「ひとりでやるのが大変」、という人は、

就活仲間をつくって、集まるのが良いでしょう。

※「就活仲間」であることが重要です。次回お話ししましょう。

なぜ「トーク」なのか？と言えば、
皆さん、日常の会話においては、
印象的で説得力のある話を無意識的にしようとしているからです。

「抽象的で胡散臭い話なんて、面白くない」
と、あなたは感覚的であれ、知っているのです。

今までに結構な数の就活生が「自己分析シート」のような
ワークシートを持って相談の場に現われました。

が、ハッキリ言って、「そもそも検索したネタが弱い」
というケースが殆どです。

何か、「就活用」としてペンを走らせた瞬間に、

「わざわざつまらない話を書く」

という人が後を絶ちません。

「ワークシートやE Sに言葉を埋めること」にとらわれて、

肝心の、「自分の価値を売り込む」ことを忘れてしまうのでしょうか。

その手の方が相談に来ても、

少し一緒にネタ探しをただけで、格段に良いネタが見つかります。

(既に、いつものパターンとなっていますが)

だいたい、20年も生きていれば、必ず売れるポイントがあるのです。

さあ、まずは作業しましょう。

今回は、「ひとりでの作業は大変」となった時のことを考えて、

「就活仲間の作り方」についてお話します。

セミナーに行く機会も多くなってくる頃だと思うので。

自己PRのお話は一回お休みします。(ちゃんと続けるのでご安心を)

—————< 『オンリーワン！就活術。』 第6講のまとめ >—————

■自己PRのネタを検索するには、日常会話のネタ出しがお勧め

■「トークを考える」ことであなたの過去が検索できる

■なぜ「トーク」なのか？といえば、日常の会話では、自己PRに必要な能力を多くの人が既に発揮できているからである

★ 第 6 講の課題

第 6 講の課題は、以下の条件で質問に答えてみて下さい。

条件：今回の課題は、必ず作業して下さい。

課題：自分の知り合いの就活生と、最低 2 人以上で集まって、

1 時間以上話し合ってください。やることは、今回の講座の要領でのトークです。

提出内容は、

1. 話し合った中で最も珍しいエピソードの概要
2. 作業してみたの感想

を書いて下さい。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】 第 6 講課題提出 (所属・氏名)

第7講 手裏剣を投げよう～就活仲間を見つける方法～

今回は、

「自己PRのネタ探し」に繋がる「就活仲間の見つけ方」のお話です。

前回ご紹介した方法はひとりでも出来ますが、

ひとりでは、順調に作業が進まなくなることがあるかも知れません。

(課題はやってみてどう感じましたか?)

そこで今回は、

「就活仲間の探し方」

についてお話しします。

こんな話があります。

「あなたと一緒に過ごす時間の長い人、上位 3 名をあげてください」

「次に、その人たちの年収を足して 3 で割ってください」

「それがあなたの年収です！」

ビジネスパーソンであれば分かると思いますが、

これ、実際その通りです。

理由は色々ありますが、

「人は縁によって全然違ってしまう」

良くも悪くも、そういう特徴があります。

ですから皆さんも

「就活生として」どんな人と付き合うか？

は、とっても大切です。

こと、勝ち組内定コースの皆さんであればなおのこと。

前回の課題の場合も、

「他人と一緒に」となると、どうしても、

サークルの友達、クラスの友達、などなど、

就活以前からの知り合いを巻き込む人が多いです。

ですが、

サークル仲間は同じサークルの活動をするメンバー

クラスの友達は同じ勉強をするメンバー

として付き合うことで最大の効果を発揮します。

就活をするに当たっては、

情に流されすぎたり、そもそも就活に対する意欲が違っていたり、

遠慮がちになったり、と、効果を半減させる要素があります。

これは多くの場合、無自覚ですが、お互いにとって

あまり良くないケースが多いです。(100%ではありませんが)

ですので、サークルやクラスと同じように、

就活をするにあたっては、「就活仲間」つまり、

「あなたと一緒に就活に取り組むことで最大の効果を発揮する人」

が必要です。(あなたに「成果を出したい」という気持ちがあるなら)

それはどんな人なのか？

皆さんにとっては愚問かも知れませんね。。。。

ズバリ、

「就活に対するモチベーションの高い人」

です。(あまりにも当たり前ですが)

説明会・セミナーや選考も増えてきて、
たくさんの就活生を目の当たりにすると思います。
(新卒の就活生は約 70 万人もいるそうですから)

しかしながら、

就活に対するモチベーションはホントにバラバラです。

しかも、基本的にはみんな初対面の人です。

そういう場面で出会った相手の

「就活に対するモチベーション」

を見きわめる良い方法があります。

就活の場で知り合ってそれなりに仲良くなると、

大抵、連絡先を交換します。

よく、会場から最寄駅の間でケータイを出してる就活生がいます。

しかし、それはアウトです。

目的がナンパの場合は、

その時その場で連絡先を押さえるのが鉄則ですが、(笑)

「就活仲間」を見つける上ではあまり有効ではないのです。

そこでお勧めするのは、

「手裏剣を投げること」

です(笑)

要は、名刺を渡してその場は別れる。

これです。

ここで見るべき点は、

◆名刺を受け取る時

◆その後のリアクション

です。

受け取り方や名刺の扱いがなってない人は論外ですが、

相手も就活用に気合の入った名刺を持っていたら、

まず、モチベーションは高めと思って良いでしょう。

また、こちらだけが名刺を持っていた場合には、

名刺を受け取ったらどれだけのスピードで

挨拶メールを出してくるか？

も見ておいたら良いでしょう。(中身も大事ですが)

さらに、この方法で最も良いことは、

「就活に対してあまり前向きでない人は連絡してこない」

ことにあります。

モチベーションの低い人は「就活つながり」をあまり喜びません。

ですので、これで自然に振り分けが出来ます。

モチベーションの高い仲間とお互いに刺激し合って

就活をしていくことで、あなたのパフォーマンスも向上します。

ぜひ、そういう仲間を見つけてきて、大事にしてください。

情報交換も有益になると思います。

インターネットが進化していることで、実は、人脈の格差というのはものすごく大きくなっています。

Eメールの時代から SNS の時代に移ったことで、新しい情報に進んでアクセスし、新たな人と出会っている人は、そういう価値観に閉じ込められていますし、逆に、決まった人とはコミュニケーションをしなくなっていく人も増えてきました。

インターネットの接触時間はそんなに変わらないのですが、そこでやりとりされている情報はどんどん格差が出てきています。

ちなみに、、あなたが発信する情報のネタに困っていたら、

この講座の存在を教えてあげるのも良いかもしれません。

(下手なOB訪問を何回もやるより、はるかに良いと思います(笑))

次回は、またまた自己PRのお話に戻します。

みなさん、良い就活仲間を見つけて

しっかりとネタ探しをしておいてくださいね。

これから、その先のお話をします。

ここまでの作業をどれだけやっておいたか？

で就活の結果が見えてしまうので、手を抜かずに全力で取り組みましょう。

「—————< 『オンリーワン！就活術。』 第7講のまとめ >—————」

■人は縁によってどうにでも変わってしまう

■思い通り、就活勝ち組となるには、

就活に対するモチベーションの高い人と仲良くなるべきである

■就活に対するモチベーションは、

名刺に対するリアクションで見きわめることができる

★第7講の課題

第7講の課題は、以下の条件で質問に答えてみて下さい。

条件：今回の課題は、ひとりでも複数人でもどちらでも構いません。

課題：洗い出された自己PRのネタ(エピソード)に、
タイトルをつけてみましょう。(上位3位まで)

※前回課題の作業が足りていない人は、メンバを変えたり、
ひとりでやったりして、十分に作業をしてください。

テーマは何でもいいですので、自由に設定してください。

例)「あれはがんばった」「感動した!」とか「私、スゴイ」など
何でもOK

以下のフォーマットを活用して下さい。

テーマ：

1 位：

2 位：

3 位：

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 7 講課題提出（所属・氏名）

第8講 自己PR仕上げる準備～自己PRネタ検索から仕上げるに進む方法は？～

前々回お話しした「自己PRのネタ探し」の続きです。

過去の講座を全て読んでない方は、

この先を読む前に過去の講座を全て読んでください。

自己PR術について、そろそろまとめに入っていきます。

私に言わせれば、

自己PRがちゃんと出来れば、あなたの就活は殆どおしまいです。

ですから、今までのお話を絶対に忘れないでください。

前々回の内容の応用として、あなたも課題に取り組んだと思います。

続けてみると、

おそらく、多い人では 20 とか 30 とかのネタが出てきます。

(それを 3 つに絞るなんて悩ましいなあ。。。という人もいたでしょう)

とはいえ、これだけエピソードを出しても、

「う～ん。ありきたりなネタしか出てこなかった。。。」

という人もいるかも知れません。

そんな人はどうすれば良いのでしょうか？

そこで思い出すべきは、「具体化」のお話です。

※＜第4講＞です。

大抵、具体性が足りないことが、話がありきたりになる原因です。

話が具体的に出来た場合、

既にあなたは殆どオンリーワンになっていると思われます。

しかしながら、具体的であるが故に、分量も多くなっているでしょう。

10 分も 20 分も使って自己 P R をするならまだしも、

普通はそんな時間はありません。

また、そんなに時間を使うと、あなた自身、

「何を話してるんだっけ？」

と、なってしまふことも大いにあり得ます。

そこで、そのネタを仕上げにかかる為には、

「ピンポイント」

を心がけたら良いと思います。

「結局のところ、このネタでは何が中心なのか？」

ということをおなた自身が理解することでもあります。

(実は、前回の課題をやることで、自動的にそういう頭の使い方をします)

最も珍しい、オンリーワンとなった部分を

「話の中心」と捉え、

「30 秒しかない時にはまず話さねばならない部分」

と考えましょう。

さらに、前回の講座で紹介した通り、皆さんには「就活仲間」

が出来ますから、就活仲間の視点を使って、

「これでホントにオンリーワンかな？」

という検証を行うことも重要です。

メールで聞いてみる。電話してつかまえる。

食事でも。。。と誘い出してみる。

方法はいくらでもあります。これは、やるかやらないかの差です。

就活仲間に限らず、

社会人(優秀な人が良いです)の視点を参考にするのも良いでしょう。

結果、ここまでお話したことを実行した時に、

あなたの自己PRのネタがどうなっているかと言えば、

◆素材として、オンリーワンのエピソード

◆具体的に、生々しい話が出来る

◆何が話の中心であるか？ピンポイントで把握されている

◆他人の視点を通して検証を行った

という状態になっているはずです。

ここまで出来ましたら、仕上げに入ることが出来ます。

次回は仕上げです。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第8講のまとめ>—————」

■自己PRのネタを検索しても、「珍しさ」に欠ける場合がある

■そこで思い出すべきは具体化であり、また、ピンポイントが有効

■さらに、就活仲間を活用することで、

【ネタ検索×具体化×ピンポイント×就活仲間の視点＝仕上げ】

という流れができる

★ 第 8 講の課題

第 8 講の課題は、以下の通りです。

課題：今まで洗い出したエピソードにおいて、

自分の行動がオンリーワンであることを説明してください。

(同じような境遇の就活生との違いを明確にしましょう)

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】 第 8 講課題提出 (所属・氏名)

第9講 自己PR仕上げ ～自己PRで就活はほぼ決まり～

前回予告した通り、自己PRの仕上げです。

前回までのお話の通りに実行された皆さんは、

⇒素材として、オンリーワンのエピソード

⇒具体的に、生々しい話出来る

⇒何が話の中心であるか？ピンポイントで把握されている

⇒他人の視点を通して検証を行った

という話を用意しているはずです。

それでは、自己PRの仕上げのお話をします。

まずは、あなたが用意したオンリーワンのエピソードを

じっくりと眺めてください。

※逆に、現状の書きっぷりでは、オンリーワンとは言い難い場合、
十分に時間をかけて、具体的な、生々しい話を書きましょう。

そして、

そのエピソードを通して「どんな強みが発揮されたといえるか？」

を探してください。

「どんな強みが発揮されたといえるか？」が分かったら、

その強みをひと言でいうとどんなフレーズになるか、

まとめましょう。

ちなみに、全く同じエピソードでも、

注目する箇所や取り上げ方、視点によって、色々な強みとなります。

(やってみれば分かりますが、同じエピソードでも

「判断力」になったり「サバイバル力」になったり、などなど)

その際に、これまたお勧めな観点は、

(もちろんですが)

「オンリーワン」

ですよ。

そこまで出来たら、本格的に「自己PR」として、文章が書けるはずです。

ですので、書きましょう。

最も単純な書き方ですと、

「私の強みは○○○○です。あの時あの場所でこんなことが・・・」

となります。

要は、

- ・ 結論(=あなたの価値)
- ・ 根拠(=エピソード)

という構成です。

ここまで出来たら、400 字くらいであれば、

殆どそのまま使えると思いますが、ここで終わりじゃ勿体無いです。

すかさずやって頂きたいのが、

「60 字以内に推敲する」

という作業です。(結論部分の文字数は除いてもOKですが)

なぜ 60 字なのか？

それは、挨拶込みでも 30 秒で入る字数だからです。

面接では、限られた時間であなたのことを伝え切らねばなりません。

長い話を縮めるのは大変ですが、

短い話であれば、説明を詳しくすればいくらでも延ばせます。

本当に時間の無い時でも、言うべきことを言えるよう、

60 字以内で準備しておきましょう。

これが出来れば、あとはどんどん履歴書なり E S なりを書けます。

実際に話すことも出来るでしょう。

なお、履歴書や E S について、長々と書いている人がかなり多いですが、

私は長い文章はお勧めしません。

履歴書や E S は、選考を行う為の材料です。

私ならまず、履歴書に隙間無く文字を埋めることはしません。

あなたの価値を伝えるのが目的なのですから。

文章が長くなるほどに、あなたが最も伝えるべきポイントが

曖昧になってしまう可能性が増します。

これも、「60 字まで削る」という作業をした人であれば、
見やすく簡潔に、伝えるべきことを明確にした文章が書けます。

せっかく洗い出したエピソードを短くしていくのは、
大変だと感じるかも知れません。

しかし、一時の感情で、

「あなたの価値を伝え切る」

という目的を見失っては、元も子もありません。

あなたが勝ち組内定コースを進む時、こういう局面で嫌がらず、面倒臭がらず、
やるべきことをやることが、とっても重要です。

来年の今頃、青い顔をして求人を探しているとすれば、
それは、やるべきことをやらなかっただけの話です。

自己PRのお話は、ここで一段落です。

これまで紹介したメソッドを実践したあなたは、
既に自信もやる気も満々となっているでしょう。

また、就活が「あなた自身の価値を伝え切る場」である以上、
自己PRがちゃんと出来れば、殆ど、他にやることはありません。
(選考に通らない場合、殆どの確率で、原因は自己PRです)

次回からは、次に大事な「志望動機」のお話をしていきます。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第9講のまとめ>—————」

■具体化されたオンリーワンのエピソードから、

「自分にはどんな強みがあると言えるのか？」を導き出す

■強みのワンフレーズを決めたら、エピソードを 60 字以内に削る

■あとは、見やすく履歴書や E S に書き、

人に話せるようにすることで、自己 P R は一段落である

★ 第 9 講の課題

第 9 講の課題は、以下の通りです。

課題：今までやってきたことを踏まえて、以下について書いて下さい。

【お名前】

【私の強み】

(1 行で書いてください)

【根拠となるエピソード】

(理想は 60 字以内ですが、150 字までは O K とします)

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第9講課題提出（所属・氏名）

第10講 志望動機とは夢を語る機会 ～志望動機のイロハ～

今回から志望動機のお話になります。

ある時期になると増える声に、

「志望動機がうまく言えなくて落ちちゃいました。。。」

というものがあります。

しかし、それは殆どの場合、間違いです。

今まで何度も言ってきましたが、

「あなたの価値を伝え切る」

ことが就活の肝です。

ですので、そういう就活生にお会いした時に私は、

自己PRを直します。

大抵の場合、問題は自己PRにありますから。

『就活大学』の皆さんは、何度も聞いているので

分かっているかも知れませんが、

特に、なかなか成果が出ない時、

大事なことほど見失うものですので、くれぐれも間違わないように。

それでは、志望動機のお話をします。

「志望動機」とは、

「あなたがなぜこの業界/会社を志望するのか？」ですが、

そんなに複雑な話ではありません。

結論から言えば

「あなたのやりたいこと」

を聞いているに過ぎません。

ですから、

「私は〇〇がやりたい」

「だから、××業界/△△社に行きたい」

という流れが出来ていれば、要件は満たせるわけです。

とはいえ、私が今まで添削してきたE Sを振り返ると、

この要件が満たせているものは40%もありませんでした。

「志望動機」と、漢字で書いてあるのがいけないのでしょうか？

皆さんも試しに、他の就活生の書いたものを見てみてください。

よくあるパターンは、

業界/会社の特徴をたくさん並べて

「そんな魅力的な〇〇業界に、、、」

「そういう取り組みをされている御社に、、、」

なんて感じです。

原点に返って考えて欲しいのですが、

就活は、「志望企業の紹介」をするためにやるわけではないのです。

「あなたの価値を志望企業に伝え切る」行為です。

大体、採用担当者は皆さんが志望する企業の社員ですから、

少なくとも就活生の皆さんよりは詳しいことが分かる環境にあります。

ですから、「志望動機」と言いつつ「志望企業紹介」をするのは、

時間と労力の無駄です。「企業紹介」に終始するのはやめましょう。

ただし、企業研究をすることに意味が無いと言っているのとは

違いますので、ご注意ください。

「自分のやりたいこと」

が明確になれば、実現方法として、

どんな業界を選ぶか？

どんな会社を選ぶか？

は大切です。

では、「やりたいこと」って何でしょう？

それは、何でも良いです。「あなたのやりたいこと」ですから。

良い言葉で言えば、「あなたの夢」です。

こういう話をすると、

何だろう、、何だろう、、、と悩み始める人がいますが、

悩む必要はありません。

最初の段階は、

小さなものから大きなものまで、

あなたのやりたいことを出せる限り出せば良いと思います。

最後までひとつじゃなくても、私は良いと思っています。

全部やれるような会社を探せば良いわけですし、
業界を跨って、たくさんの会社を受ければ良いです。

さあ、どんどんやりたいことを書き出しましょう。

なんか、ワクワクしませんか？

もうお気づきの方もいるでしょうが、

就活というのは、

あなたの価値を伝え切り(=自己PR)

あなたの夢を語り(=志望動機)

それらに説得力があれば、契約成立となる。

そんなイベントなのです。

だから、

楽しいに決まっているんですよ。

今回はまず知っておいて頂きたいお話をしました。

続けて、『オンリーワン！』の領域へ突入します。

何せ、『オンリーワン！就活術。』の夢野道生ですから。(笑)

「—————<『オンリーワン！就活術。』第10講のまとめ>—————」

■志望動機で聞かれていることは、「あなたのやりたいこと」である

■「会社紹介」は志望動機でもなければ、

就活であなたがすべきことでもない。

■志望動機は「夢を語る機会」に他ならない。だから就活は楽しい。

「—————」

★ 第 10 講の課題

第 10 講の課題は、以下の通りです。

課題：「社会人としてやりたいこと」を 10 個以上挙げて下さい。

※「やりたいこと」であれば、何でも良いです。

「どこの会社のどこの部署でできるのか？」みたいなことを考える人も
いるのですが、正直、現時点のあなたが持っている情報量で
そんなことを考えてもあまり意味がありません。
実現手段はこれから考えれば良いわけですから、
そんなことを考える必要はありません。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 10 講課題提出 (所属・氏名)

第11講 志望動機が被る原因 ～なぜみんなが同じ話をするのか？～

志望動機のお話を続けます。

今回は、「志望動機とはあなたの夢を語るチャンスである」

というお話をしました。

ところが、前回は話しましたが、

志望動機については、

「同じ話のオンパレード」なのです。

「あなたの夢」のはずなのになぜこうも同じになるのでしょうか？

今回は、志望動機がみんな同じになる原因を示し、

「じゃあ、どういう対策があるか？」について、ご紹介します。

まず、志望動機がみんな同じになる原因ですが、

ズバリ、、、、

「同じ情報を基に考えていること」

が最大の原因です。

よくあるパターンは、志望企業のパンフレットやWebサイトを見て、その企業の特徴を挙げます。

その情報を基に話を進めていくのですが、
同じ作業をしている人があまりにも多いのですから、
出来上がる志望動機が同じになるのも当然です。
(前回ご紹介した、「志望企業紹介」をした上で、
「そんな御社で働きたい」というパターンが多いです)

もっと根本的な話をすれば、
「志望企業の選択が先で、志望動機が後」
という思考プロセスを辿る人が結構います。

万が一、あなたがそういう順番で考えてきたのであれば、
直ちに考えを改めるべきです。

「あなたのやりたいこと」「あなたがどうなりたいのか」

が先で、

その実現の手段としての業界や企業、職種を選ぶのは後です。

ここを間違っていては、どれだけ時間と労力を費やしても、

何も進みません。(絶対に間違えないように！！)

話を戻して、

「同じ情報を基に考える」

ということですが、今回は簡単な対策を紹介します。

最も簡単なのは、

「あなたのやりたいこと」「あなたがどうなりたいのか」

を基本に、企業情報を見て考えるという方法です。

それこそ、

「私は〇〇がやりたい」

と紙に書いてしまって、

「この企業ではどうやって実現できるかな？」

と考えながら企業情報を見えます。

場合によっては、「実現不可」という結果になることもあるでしょう。

その時は、「この会社には行くべきではない」と判断すれば良いです。

こういった定点観測的な方法を用いれば、

自分が見るべき情報とそうでない情報の峻別も早くなります。

また、あなたのやりたいことが、
その企業のどういう特徴と重なっているのかもすぐ分かります。

次に簡単な方法は、
「同じ情報を基に考えている」
なら、
「違う情報を基に考える」
です。

ベタなもので、OB訪問というのもアリでしょう。

OB訪問の際には、どれくらいの年次の社員なのか？
どんなセクションにいるのか？等を踏まえた上で、
何を聞き出すか？(当然、他の方法では分からない情報)を考え、
事前にシミュレーションした上で臨んだら良いと思います。
(何も考えずに人に会いに行っても、得るものは少ないです)

この方法はO B訪問に限らず、
パンフレットやW e bを除く全ての方法があるので、
挙げればキリがありません。

時間があれば、複数の企業に実際に足を運び、
社員の挨拶を見てみるとか、トイレを借りてみるとか、
受付の方がどんなメモを書くのかを観察したり、
社員の身だしなみをチェックしたり、
皆さんの好奇心の限り、手に入る情報があります。

そういう情報を基に考えるという手もあります。

ただし、これについてもある程度
「やりたいこと」を軸にして定点観測が必要だと思います。

次回、そんな志望動機で、さらにオンリーワンになる為のポイントを

続けてお話しします。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第11講のまとめ>—————」

■志望動機は、殆どの就活生が同じ話をする。

■同じ話しか出来ない最大の理由は、

「同じ情報」を基に考えるからである。

■従って、自分なりの観点を持つことや、

情報源を変えることが、有効である。

★第 11 講の課題

第 11 講の課題は、以下の通りです。

課題：前回挙げた「やりたいこと」ができるかどうかを知るために、
エントリーした企業の何を調べれば良いか？を書いてください。

※「やりたいこと」として前回挙げた項目を利用して、それぞれについて
書きましょう。

また、調べる方法として、公開情報と OB 訪問以外に、具体的に実践可能な
方法を考えて 2 つ以上書いて下さい。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 11 講課題提出（所属・氏名）

第12講 志望動機でもオンリーワン ～みんなと同じ話にならない志望動機～

今回は、

志望動機でもオンリーワンを目指すための考え方をご紹介します。

前回ご紹介した内容は、簡単に手をつけられる方法ですが、

今回ご紹介する方法は、オンリーワンになること間違いなしです。

まずは、「あなたのやりたいこと」を、明確にしておくべきです。

1つではなくても良いですが、説明できる状態にはしておくことです。

さて、志望動機でもオンリーワンを目指す方法ですが、
実は、自己PRの時と同じ考え方を応用します。

自己PRをオンリーワンにする時に、
どんなことを考えたか思い出しましょう。。。

思い出しましたか？

ひと言で言えば、

「具体性」

です。

やりたいことを具体的に考えるのです。

具体的である程に、話がオンリーワンになっていく、

というのは自己PRの時にお話したとおりです。

「やりたいこと」というのは、

単発のタスクであることがほぼあり得ないでしょうから、

(単発のタスクであれば、就活をする必要が無い)

ある程度、抽象的になるでしょう。

それはそれで、あなたの方向性であり、軸ですから、

簡単に変えてもらっては困ります。

ただ、「やりたいこと」を実際にやり続けるようになれば、

必ずその時の「ひとコマ」があります。

ですから、あなたの「やりたいことをやり続けている状況」から、

ワンシーンや、あるタスクを、

「具体例」として切り取れば、より生々しくもなるでしょうし、

「あなた自身の話」になっていくでしょう。

さらに、「ひとつのプロジェクト」で考えたら、

「企画の持込」というカタチになります。

ここまで出来るようになれば、あなたは志望動機でも

「オンリーワン」であることが間違いないでしょう。

次回、「企画の持込」の続きと、

志望動機完成における注意事項をお話します。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第12講のまとめ>—————」

■志望動機を考える時には、やりたいことを明確にすること。

■やりたいことを明確にしたら、それを出来る限り具体的に描く。

■企画を持ち込めるようになれば、

オンリーワンはほぼ間違いない。

Copyright(c)2005-2015 shukatsu university All rights reserved

第 12 講の課題

第 12 講の課題は、以下の通りです。

課題：エントリーした企業に提案するとしたら、どんなビジネスが良いか、
あなたなりの視点で具体的な案を考えて下さい。

※想定企業と具体的な案の両方を説明してください。

(商品でもサービスでもビジネスモデルでも良いです。

もしくは、小さな戦略レベルの話でも構いません)

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 12 講課題提出 (所属・氏名)

第13講 志望動機・完成編 ～オンリーワンの志望動機～

前回のお話の続きです。

前回は、志望動機を具体的に示すことで、

志望動機でもオンリーワンが目指せる、ということをお話しました。

また、「具体例」として、

あなたの「やりたいこと」のひとコマを切り取る

という方法も示しました。

今回は、前回お話し切れなかった、「企画の持込」について、

まずお話し致します。

「あなたのやりたいこと」を表現する方法は、

今まで話してきたとおり、色々あります。

その中でも個人的に最も推奨するのが、

「企画の持込」

です。

というのも、今の時代、

単純作業・誰でも出来る作業をやり続けるのであれば、

企業に正社員で入る必要は殆どありません。

また、この講座を読んでいる「勝ち組志向」のあなたであれば、

「社会の中で、より大きな価値を創造したい」

と考えていることでしょう。

ですから、日常の業務も大切ではありますが、

ある程度、自分が働くことに対して俯瞰的に考えるべきでしょう。

そうやって、社会における自分の位置づけを考えていけば、
日々の「働く姿」のみならず、
「ビジネスのプロジェクト」
を生み出すように、あなたの思考体系が変化していきます。

少し余談になりますが、
「あなたがお金を稼ぐ」ということは、
「あなたが誰かに何かの価値を提供した結果」です。
他人の満足の分だけ、あなたにお金が集まるのです。

そういう意味では、
「稼ぎたい」＝「価値を創造したい」
に他なりません。

そこで、「どうやって価値を創造するのか？」を考えるわけですが、
その結果が、「企画」というカタチになります。

あなたは何がやりたくて、

その「やりたいこと」を通して、誰にどんな価値を与えるのか？

と、考えていくままが、(具体化すれば)

どんなサービス/商品を生み出して、

それは、誰のどんなニーズ/ウォンツを満たすのか？

と、表現することが出来ます。

ですから、「あなたのやりたいこと」を、真剣に考え、具体化すれば、

企画がどんどん浮かんでくることでしょう。

私の場合、企業の選考で全て出すかどうかは別として、

どの業界のどの企業を回っていても、手ぶらにはなりませんでした。

ただし、この話をする際には、注意事項があります。

それは、「企画の中身自体を売り込むのではない」

ということです。

具体的な企画を考えていくと、ついついやってしまうのが、

「こんなに良い企画を考えてきました。是非やりましょう」

という、企画内容での勝負です。

しかしながら、

多くの場合、企画内容そのものは、そんなに凄い内容にはなりません。

また、聞いている面接官等は、

自分が入社しようとしている企業の社員です。

ですから、内容で勝負したら、

どうしてもプロ対素人という構図になってしまいます。

そんな状況を承知の上で、

なぜ私が「企画にしてみなさい」と言うのかといえば、

「それだけ真剣に自分の働く姿を考えている」

ということを伝えるのが目的だからです。

そこまで考えていれば、

「自分のやりたいこと」が、

「単なる憧れ」になっていることも少ないでしょうし、

自分が回ろうと考えている企業の情報も、

より「自分が入社すべきか？」という視点で見られます。

なおかつ、自分が考えた企画であれば、内容的には拙くても、

「自分自身の視点」が入り、あなたにとって話し易くなります。

さらに、「10 個の企画が丸々被る」なんて確率はほぼゼロです。

(間違いなく、オンリーワン！)

これで、あなたは志望動機でもオンリーワンになれるのです。

さて、これで志望動機の表現方法について、一通りお話ししました。

オンリーワンにもなれました。

どんな方法を用いるか？は、

あなた自身が決めることですが、どんな方法を用いるにせよ、

「志望動機」では、

『「あなたのやりたいこと」を訴える』が

最も大切なことです。

その軸は、見失わないようにしましょう。

(これは、就活が終わった後も同じですが)

迷っている暇はありません。どんどん実行していきましょう。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第13講のまとめ>—————」

■「やりたいこと」を具体的に示す方法に、「企画の持込」がある。

■「企画の持込」は、自分の視点から語る限り、

かなりの確率でオンリーワンになる。

■「志望動機」においては、『「やりたいこと」について

真剣に考えている自分』が最も見せるべき点である。

★ 第 13 講の課題

第 13 講の課題は、以下の通りです。

課題：エントリーした企業に提案するとしたら、どんなビジネスが良いか、
あなたなりの視点で具体的な案を考えて下さい。(2 つ目です！！)

※想定企業と具体的な案の両方を説明してください。

(商品でもサービスでもビジネスモデルでも良いです。

もしくは、小さな戦略レベルの話でも構いません)

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】 第 13 講課題提出 (所属・氏名)

第14講 履歴書を活用せよ ～『オンリーワン！就活術。』的「履歴書活用法」～

今日は、履歴書についてお話をします。

なぜ、「履歴書」なのか？というと、、、

「履歴書」を何も考えずに書く人って意外と多いんです。。。

どうですか？

あなたは、「履歴書の書き方」について、何か考えていますか？

何かしらの対策を考えている方は、
自分の考えたことを思い出してください。

そうでない方は、
履歴書の「活用法」を少し考えてみてください。

さあ、どうぞ。

考えましたか？

それでは、続けます。

履歴書は「提出書類」ですから、

まず、「提出書類として」しっかり書けていることは当然です。

▼丁寧な字で書かれているか？

▼誤字・脱字は無いかな？

▼ハンコは曲がっていないか？

▼写真はピッタリ貼られているか？

▼写真の裏には、あなたを特定できる氏名等が書かれているか？

▼用紙は汚れていないか？

などなど、これらのことは最低限の話です。

しかし、こういうレベルで終わってはもったいないです。

そこで、履歴書の利用シーンを考えてみましょう。

履歴書が最も確実に利用されるシーン、、、

それは、

「面接」

です。

面接の際、面接官の手元に履歴書が置かれていることが多いです。

同様に、E S も手元にあることが多いですが、

E S と履歴書とでは、何が違うのでしょうか？

単純に、

E S は選考に使うことが出来ますが、

履歴書で選考を行うのは難しいです。

というのも、殆どの場合、E S のフォーマットは同じなんですが、

履歴書のフォーマットは同じではないからです。

項目の数や内容が違ったりもします。

各大学が出しているものを一通り見てみると、

「志望動機」という欄があったり無かったり、、、

サイズだって違います。

こういった、E Sと履歴書の違いを知ると、
履歴書の「活用法」も明らかになってきます。

「選考にはあまり使えないが、面接の間にはある」のが、
履歴書の特徴です。

ですから、位置づけとしては、
「あなたの面接を有利に進めるための道具」
として使うのが最も効果的だと考えられます。

実際、そういう発想で履歴書を作成すると、集団面接では効果が際立ちます。

集団面接には、

「限られた時間の中で複数の人を見る」

という特徴があります。

そこで注目すべきは時間ですが、

例えば、30 分で 3 人という場合、あなたが使える時間は何分でしょう？

「10 分」ではありません。

私の経験も踏まえて考えると、25 分までは使えます。

(ということは、残り 2 人は合わせて 5 分。残念！！)

当然のことながら、時間さえつかえば良いわけではありませんが、
時間がなければ、あなたの価値を伝え切るチャンスが減ることは、
間違いありません。

ですから、
面接の時に面接官の手元にあるであろう「履歴書」を使って、
面接官があなたに時間をつかうようにすれば、
「履歴書を活用」出来ていると言えるでしょう。

履歴書には、
面接官をあなたの思い通りに動かす可能性があるのです。

今回は、以上の話を踏まえた上で、
『オンリーワン！就活術。』的、履歴書作成法をお届けします。

「———<『オンリーワン！就活術。』第14講のまとめ>———」

■「履歴書」を何も考えずに書く人が意外と多い。

■「履歴書」は、ESのように、面接の場にもついてくる。

■面接官を思いのままにする力が、履歴書にはある。

「—————」

★第 14 講の課題

第 14 講の課題は、以下の通りです。

課題：履歴書の「趣味」の欄に書くキーワードを挙げて、
そのキーワードから話すエピソードを書いて下さい。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 14 講課題提出 (所属・氏名)

第15講 強力履歴書作成法 ～『オンリーワン！就活術。』的「履歴書作成法」～

前回予告した通り、履歴書のお話を続けます。

今回は、履歴書が「面接官を思い通りに動かす武器」になることをお話しました。

今回は、どうやって履歴書を作成すれば、思い通りに面接官を動かせるのか？

その方法についてお話しします。

まず、観点としてあなたが持っていなければならないことは、
「あなたの書いた履歴書がオンリーワンであるかどうか？」

です。

というのも、前回もお話した通り、集団面接の場合、
複数の履歴書が面接官の前で横並びになります。

また、皆さんも集団面接を経験すれば分かると思いますが、
とにかく「時間がない」のです。

「時間がない」というのは、何も、就活生のあなただけではなく、
面接官だって時間がないのです。

そういう状況を踏まえると、まずは、
「目に留まること」
です。

もっというと

「パッと見て目に留まること」

です。

面接はコミュニケーションの場です。

面接官だって、

「就活生そっちのけで履歴書やE Sを熟読して質問を考える」

なんてわけにはいきません。(想像したらちょっと笑えますが。。。)

ですから、面接官は、複数の履歴書を見て、

沈黙が続かないようにしながら、就活生に質問をすることになります。

ですから、まずは、

▼パッと見て目に留まるようなフレーズを、

▼パッと見て目に留まるような大きさに

書いておきましょう。

「パッと見て目に留まる」ということを考えた場合、

「細かい字を詰め込んで長々と文章を書く」なんて論外です。

短い時間で目に留まるよう、言葉の配置にも気を遣うべきです。

次に大事なことは、

「自分の話すべきこと」

です。

というのも、自分に質問が集中したところで、

「話すべきことが何も話せなかった」

「答えに困ってしまった」

では、話になりません。

なので、「どんなフレーズをどこに配置するか？」

を考える時には、

面接時間の中で「自分の話すべきことは何か？」

を意識しておく必要があります。

「履歴書に書いてあることを話す」

のではなく、

「話すべきことを話すために履歴書を書く」

のです。

先ほどお話した「質問を呼び込むためのフレーズ」というのは、

いわば、「スイッチ」のようなもの。

面接官の立場からすると、

▼あるフレーズに目が留まった

▼質問をした

です。

しかし、皆さんの立場からすると、

▼何を話すべきか？を考え、優先順位もつけた

▼「話すべきこと」を自然に話すためのフレーズを散りばめた

▼面接官が散りばめたフレーズを拾って質問した(スイッチオン！)

▼話すべきことを話した

となるわけです。

もちろん、最終的には、表現もしっかり考える必要があります。

例えば、

サークルの飲み会で、居酒屋に予約を入れた時のエピソードを

自己PRのネタとして持っていたとします。

そんな人が、

学生生活について書く欄に、

「テニスサークル」

なんて書いても、全然旨みがありません。

そこに、

「居酒屋交渉人」

とか書いてあれば、「何これ？」と思うでしょう。

で、「これは何ですか？」となれば、すぐに自己PRに入れます。

今まで、履歴書もかなり添削してきましたが、

部活やサークルのネタを持っているのに、

「〇〇サークル」

くらいの記述レベルの人が殆どでした。

以前添削した人の中で、テニスサークルでも、

「サーブ」に関しての話を自己PRのネタにしている人がいました。

その人には、

「特技」の欄に「サーブ」とでも書いてしまえば、

拾われる確率はグンと高まるだろう、という話をしました。

以上の話を通して、履歴書作成の手順をまとめると、

- ★「何を話すべきか？」を、まず最初に考える
- ★「話すべきことを話せるような質問」を引き出すフレーズを探す
- ★パッと見て目に留まるようにフレーズを配置する

となります。

「履歴書をどう書くか？」は、意外と放置されているので、
2回に渡ってお話しました。

次回からは、ここ数年で選考方法として定着してきた

「グループディスカッション」
についてお話しします。

私の最も価値を発揮できる分野でもあります。

お楽しみに。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第15講のまとめ>—————」

■履歴書は、他人のものと並べた時、

いかに自分が質問を受けるかが勝負である。

■履歴書にあるフレーズは、全てが自分の話すべきことを

引き出すための「スイッチ」である。

■「何を話すべきか？」を最初に考え、

質問したくなるようなフレーズを並べる。

★第 15 講の課題

第 15 講の課題は、以下の通りです。

課題：自己 PR につかうエピソードで 3 番目に強いものを挙げて、
その話をするのに必要なフレーズを、
「履歴書のどの欄に」「どう書くか」教えて下さい。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 15 講課題提出 (所属・氏名)

第16講 GD通過メソッド・話し方編 ～GDは6つのことをできるようにしよう～

今回は予告通り、グループディスカッション(GD)のお話をします。

GD については、色々なことを見聞きしていることと思います。

コンサル志望の人なんかでは、「フレームワークかぶれ」な人もいますので、
皆さんも、やれ「みっしー」だとか、「ろじくつりー」だとか、
聞いたりしたかもしれません。

他にも、コミュニケーション力、論理的思考力、リーダーシップ、
協調性、とにかく、色んな概念語が飛び交っています。

GD になった途端に、思考法や各種スキルが脚光を浴びますが、
そもそも、それらは GD があろうがなかろうが大事なのです。

それらのスキルや思考法を教えることで生計を立てている人もいますので、
市場開拓の一環という背景もあるのでしょうか？

やたらとそれ系な話が増えます。

余談ですが、スキルや知識を向上させる機会は、

GD があろうがなかろうが、もっと言えば、就活があろうがなかろうが、

(酔い潰れるための「浪費」とは比にならない)価値ある「投資」ですので、

色々と求めていったら良いでしょう。

さて、本題です。

私の場合は、メソッドから入って、本質的なところに辿り着く、

という流れが基本ですので、

GD も例に漏れず、最初からメソッドを公開していきます。

そうは言ってもいきなり箇条書きというのも何ですから、

GD の特徴を簡単に確認しておきます。

基本的なルールは、

「どうしても良いテーマに対し、限られた時間で議論を行う」

というところです。(ちょっと乱暴な言い方ですが)

あとは、いうまでも無いかもしれませんが、

「選考」ですから、

「一緒に会議をしたい人材か？」と、

選考を行う企業の社員があなたを見えていますよ。

「どうしても良いテーマ」というのが、

なかなか理解して頂けないのですが、、

そもそも、検証や議論の余地が無いテーマであれば、

ディスカッションのテーマには不向きです。

なので、テーマがG Dのテーマである限り、

そこには必ず検証や議論の余地があります。

「絶対に正しい解答」は存在し得ないのです。

言い方を変えれば、

「どんな答えが出ても良い」わけです。

ですから、あまり頑なにならず、

「どうでも良いテーマなんだから」

と、余裕と柔軟性を持って臨みましょう。

次に、「限られた時間で議論」ですが、

これは大事なことです。

常に、締め切りがあるわけで、

永遠に議論できるわけではありません。

G Dで多い勘違いですが、

「どれだけ素晴らしい意見と言えるか？」

が選考のポイントであるように思っている人がいます。

しかし、個人の意見を聞きたいのであれば、

わざわざG Dにする必要がありません。

集団面接でも個人面接でも良いです。

また、選考を行っている企業や業界に関わるテーマであれば尚のこと、

選考を行っている社員の価値観をひっくり返すような意見が出ることは

殆どあり得ないです。

(逆に、学生が30分程度で考えた内容で価値観が崩れてしまうような社員

ばかりの企業なら、そんな会社は危ないですね。。。)

ですから、テーマを見た瞬間に、仕上がりイメージと議論の流れくらい、
ある程度は予想がつくでしょうし、予想してしまって構いません。

もし、どうしてもあなたの分からないテーマであれば、
周りの人がどれくらいの理解度なのかを確認し、
全員(最低レベルの人)が理解できるように考えていくことです。

G DのGは「グループ」なんですから。

くどいようですが、意見の内容で勝負する場ではありません。

G Dである以上、「複数人でいること」を
全く活かさないというのはもったいないです。
(意見で勝負なら作文で十分です)

それでは、そんなGDで、あなたがどう行動すべきか？

楽勝通過のメソッドを大公開！

GDは6つのことが出来ればOKです。今回はそのうちの3つを、
～話し方編～としてお届けします。

これは、単純なことです、意外と個人差があります。

言うは易く、行方は難い、というところです。

意識して練習しましょう。

■GD通過メソッド ～話し方編～

【1】結論ファーストで話す

まず最初は、「結論ファースト」です。

これは、GDに限らず、ES、面接、電話、メール、と、
全てのビジネスシーンの基本です。

とはいえ、意識的にトレーニングする機会も少ないので、
ビジネスパーソンであっても、かなり個人差があります。

全ての発言で、

「結論は何なのか？」

を最初に言いましょう。

そうすることで、聞き手はあなたの発言に対する「先入観」を持ちます。

それこそが効率的かつ効果的に情報伝達を行う第一歩です。

(GD は時間制限があるのですから)

【2】手短に話す

次に、発言の時間ですが、基本は1分以内です。

というのも、限られた時間での議論ですから、
あなたの発言中は、他のメンバの発言時間を奪っているのです。

たまに、ひとりで5分くらい喋る人がいますが、
2分を過ぎたら、NGでしょう。

得てして、発言内容も大したことはいずれ、
2分を過ぎると、聞いてるほうが飽きてきます。

カップ麺の待ち時間が3分に設定された理由は、
人間が待てる限界が3分である、という説からです。

そういう話もあるので、(笑)
手短にまとめて話しましょう。

(GD は時間制限があるので)

【3】メンバーにとって出来るだけ身近な話題をつかって話す

さて、【1】と【2】はGD以外にも大いに通じる話でしたが、
この話は「GDならではの」ポイントです。

最初に確認した通り、GDでは自分を含めて、
複数のメンバーがいます。

その状況を最大限に活かす為には、
広く意見を引き出す工夫が必要です。

特に、専門知識を持っている人がやりがちなことですが、
やたらと専門的な話をして、周りの人がついてこれなくなる、
ということがあります。

別に、「専門知識を出すな」とは言いませんが、
ひと言で誰でも分かるように解説しておきましょう。

もし、ひと言で分かるように解説出来ないのであれば、
あなたもその話の本質を理解していないのですから、
そんな知識を引っ張り出したところで、誰の役にも立ちません。

具体例を出す時など、マニアックであったりローカルなネタは避け、
出来るだけ他のメンバーの分かる話題を使いましょう。

「ムーアの法則によると…」なんて話をするよりは、
「リクナビというサイトが…」の方が、

はるかにメンバーを巻き込みやすいでしょう。

他のメンバーの属性として、

◆現在就活中である

◆ほぼ同世代である

◆選考を受けている企業にエントリーしている

◆今、同じ場所にいる

ということは、100%に近い確率で自分と重なると思います。

そこから、どんな話題を振るか？

日頃から考えておくのも良いでしょう。

合コンだって話題探しに使えるかもしれません。(笑)

(この時期は時間がもったいないので控えた方が良いでしょう。。。)

とにかく、「メンバーにとって身近な話題や切り口」で話をすることで、

脱落する人が出なくなります。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第16講のまとめ>—————」

■GDでは、社員から「一緒に会議をしたい」

と思われるように行動出来るようになるろう。

■GDは6つのメソッドで楽々通過、

最初の3つは意外と個人差のある「話し方」に関するもの。

★GD通過のメソッド★

【1】結論ファーストで話す

【2】手短に話す

【3】メンバーにとって出来るだけ身近な話題をつかって話す

★第 16 講の課題

第 16 講の課題は、以下の通りです。

課題：就活の G D で(もしくは、就活以外での会議の場で)見たことのある、ダメな例を、具体的に書いて下さい。

特に、何がダメだったのかを端的に指摘できると良いです。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 16 講課題提出 (所属・氏名)

第17講GD通過メソッド・完結編 ～GDは6つのことをできるようにしよう～

GDのお話を続けます。

前回お話した ～話し方編～に続いて、

(2回目なのに！？)完結編です。(6つですから)

話し方の他にも、意外と差のつくポイントが3つあります。

3つとはいっても、それぞれ、「話し方」のようにはまとめられません。

なので、意識するシーンやポイント、タイミングが異なります。

それでは早速、いきましょう。

■GD通過メソッド ～完結編～

【4】他人の話を聞こう

これは、コミュニケーションの場であれば、
「あまりにも当たり前」と思われるでしょう。

しかし、話はここでは終わりません。

前回もお話したとおり、GDは「社員が選考を行う場」です。

ということは、
「あなたは他人の話を聞いている」と、
選考を行う社員に伝わらなければ意味がありません。

かといって、いちいち、
「今の話、聞いていた人」
なんてチェックはしてくれません。

では、どうするか？

自分で言ってしまうが良いのです。

「自分で言う」といっても、別に、

「私は〇〇さんの発言を聞いていました」

なんて宣言は要りません(笑)

自分が発言する時に、

「先ほど〇〇さんが××と言われていましたが、」

と付け加えるだけでOKです。(これなら10秒くらいです)

あとは、論理の基本ですが、

意見が同じなのか違うのかだけを判断すれば、

スムーズに喋れるはずです。

※意見が異なる場合には、相手がヘソを曲げてしまって、

議論の場が荒れることもありますので、いちいち否定せずに、

「別の話」として繋げれば良いです。

【5】 メモは発表のレジュメと心得る

次は、メモの取り方です。

私がよく見かけたのは、

紙の左上から順にシャーペンか黒のボールペンで何か書いていく、

というものでしたが、これではお話になりません。

なぜなら、メモが回収されることも結構ありますし、

意外と、どうやってメモを取るか？見られているものです。

そもそも、メモというのは、あなたの頭の中を映す鏡です。

メモが混乱している人は、頭の中も混乱していることが多いです。

ですから、メモが整理されているかどうか？は、

皆さんが思う以上に根の深い問題とも言えます。

整理してメモを取るためには、
紙の使い方をまず考える必要があります。

G D開始前にやるべきこととして、
「紙のどのスペースに何を書くか？を決める作業」
があります。

開始前に「考える時間」が与えられることもありますが、
その時は、大まかな議論の展開を予想しながら、
線を引くことです。

※大抵、「考える時間」を与えられると、「自分の意見」
を考えるというパターンに陥りがちですが、正直、そんなのは
時間の無駄です。
「思いつきレベルの意見」を考える暇があれば、
議論の展開を考えるべきです。

そして、G D終了後、あなたの紙は、たとえ初見であっても、

▼どんなテーマに対して

▼どんな結論が出たのか

▼結論の背景にはどんな観点から

▼どんな意見が出ていたのか

▼そして、それらの意見は大まかにどういう流れで出てきたのか

が追えるようなかたちでまとめられていれば、完璧です。

(上記の項目の分け方がメモの枠をつくる際のヒントになるでしょう。)

「初見の人が発表のレジュメに使えるか？」

という基準で自分のメモを見てみましょう。

これは練習を通して、上達していくのが良いでしょう。

その中で、色使いのルールも決めておきましょう。

(本番では、メモでモタついている暇はありません)

⇒ちなみに、私レベルになりますと、議論しながら

手元を見なくても色分けされたメモが書けます。(笑)

【6】論点を絞ろう

さて、5 番目まではスキルの内容が続きましたが、

ここは考え方のお話です。

議論そのものをスマートに進める上で、最も重要なのが

「論点を絞る」という作業です。

前回も確認した通り、

「どうでも良いテーマ」ですから、議論の余地があります。

そして、多くの場合、テーマそのものに「曖昧な部分」があります。

例えば、「良いホームページとは？」

というテーマを見たことがありますか、

この場合「良い」というのはかなり曖昧です。

「良い」といった場合には、
視覚的な話なのか？メッセージに関する話なのか？と、
論点を絞らなければ、いつまでたっても
「思いつきの意見だけが膨大に列挙される」
という状況が続きがちです。

これでは、「言いたい放題で時間切れ」は目に見えています。

ですから、議論開始の時点で、
論点を絞り、議論の流れをつくりましょう。

方法はいくらでもあるでしょうが、
私なら時間がもったいないので、開始と同時に、
テーマから、論点が分散しそうな部分を指摘し、
最初に「論点をどこに絞るか？」という議論を始めます。

先の例で考えると、

(G D開始)⇒即挙手

ゆめの の発言:

「『良い』というのはかなり多くの観点があるでしょうから、
それを絞った上で議論しましょう。時間も限られてますから。
例えば、『視覚的な良さ』というのがありますね。
見やすいかどうか。
他にはどんな『良さ』が考えられますかね？」

⇒ここでバトンタッチ。(他のメンバーの発言へ)

正直、この作業が最初に出来れば、かなり楽勝です。

これひとつ出来るかどうかで、結果が決まると言っていっくらい重要です。

絶対に忘れないように。

時間内にまとまらない議論の殆どは、

論点がずれたまま、「思いつきレベルの意見」が飛び交っています。

(これは、見ていてかなりイタイ。。。)

あとは、論点以前の問題かも知れないのですが、GD のルールが
分かっていない人もいますので、初心者っぽい人が多ければ、
ルールの確認も最初にしておく必要があります。

そうしないと、論点を絞る作業の意味が分からないかも知れませんので。

さて、ここまでで6つです。あとは練習あるのみ。

「分かっている」と「出来る」のとは、全然違いますから。

また、本番は「初対面の人」であることが多いので、
出来るだけそれに近い条件で練習することをお勧めします。

例えば、4 人のお友達(それぞれが知り合いではない)に、

「1 人、自分の知らない人を連れてきてください」

という条件で集まってもらいます。

そうすると、初対面の 5 人グループが 2 つ出来ますよね。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第17講のまとめ>—————」

■GDは6つのメソッドで楽勝。

話し方以外でも、差のつくポイントが3つある。

★GD通過のメソッド★

【4】 他人の話を聞こう

【5】 メモは発表のレジュメと心得る

【6】 論点を絞ろう

★第 17 講の課題

第 17 講の課題は、以下の通りです。

課題：実際に経験した G D のテーマを挙げ、

論点を絞るためには、開始直後に何をすべきか、

シミュレーション結果を具体的に記述してください。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 17 講課題提出 (所属・氏名)

第18講 「内定はしご」のススメ ～就活生の飛び道具！？～

自己PR、志望動機とさらに、GDまで扱ってきたので、あとは、
面接を受けて内定すれば良いだけです。

(「筆記は??」と思った方。

筆記は、志望企業に合った売れ筋の本を一冊マスターすれば十分。

以上で、講座終了です(笑)。

一応、作文とか論文とかクリエイティブ試験なんかは講座にしても良いかも
知れませんが、優先度は低いので、個別に聞いて頂くか、
気が向いたらブログにでも書きます。)

あとは、面接のお話をしようと思いますが、その前に、
知っておいてもらいたいことがありますので、今日は、そのお話をします。

そのお話とは、、

「内定はしご」

についてです。

今後の講座を踏まえて頂ければ、分かると思いますが、
一回一回の面接を通して、あなたはどんどん成長できます。

面接での成長はかなり個人差がありますが、
筆記でも ES でも、やはり「本番」を経験するのは、
「練習」を繰り返すこと以上に(緊張感も手伝って)、成長が早いです。

実際、「初めての面接」を振り返ってみると、

「まだまだだったなあ」というところがいくつもあったことでしょう。

それこそが、

あなたが就活をしながら、成長し続けている証拠なのです。

なればこそ、考えて欲しいことがあります。

「志望度の高い企業から受ける」ということについて。

もし、「最も行きたい企業」を、
一番最初に受けてしまったら、こんなに損なことはありません。

なぜなら、繰り返している通り、あなたは常に成長出来るからです。

出来る限り良い状態、もっと言えば、
一円でも高い値段で「あなた」という商品の価値を企業に伝え切ろうとすれば、

当然、

「一円でも高い状態で売りに行く」

のが賢明です。

次回からお話する、面接や面接の振返り方をはじめ、

自己PR、志望動機、の改善。

また、GDやGW、筆記の経験。

あなたを成長させる機会は山ほどあります。

さらに、

「あなたの価値を上げる飛び道具」

も手に入れます。

それこそが、

「内定」

なのです。

「内定」とは何でしょうか？

ある企業があなたに対して

「一緒に働きたい」と判断した証拠です。

しかも、ある程度の時間と労力を注ぎ込んで判断した結果ですから、

下手な自己PRより余程あなたの価値を上げてくれます。

そこで私は、ことあるごとに

「内定はしご」

を勧めています。

皆さんも、お友達と盛り上がり過ぎて(?)

飲み屋を「はしご」した経験があるのではないのでしょうか？

(ちなみに私は、オレンジの看板から黄色い看板へ、、、

牛丼屋をはしごしたことがあります(笑))

ちょうどそのように、「内定」を「はしご」するのです。

大抵の場合、内定が出たら、承諾の期限が設けられます。

その期限が切れるまでに、次の内定を取ってくる。

次の内定が出た時点で、前の内定を辞退する。

ということの繰り返しです。

例えば私の場合、ある企業を受けるにあたり、
同じ業界で若干売上規模の小さい企業を見渡し、
早く選考が終わりそうな企業の内定を取ってきたことがあります。

自分に対する客観的な評価を持っていくことができ、
おまけに、精神的な余裕も生まれます。

もっと言えば、
「そこまで志望度の高くない企業」を説得するより、
「本気で志望する企業」を説得する方が遥かに楽です。

そういう点で、良い練習になります。

「内定はしご」で、あなたの就活を有利に進めましょう。

まずはこれを頭に入れて頂いた上で、

「いかにして面接を進めるか？」というお話を次回以降、していきます。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第18講のまとめ>—————」

◆選考の経験によって、あなた自身が成長する。

◆故に、最も行きたい企業から受けていくのはあまりにも損である。

◆就活は、「内定はしご」でかなり有利に進められる。

★第 18 講の課題

第 18 講の課題は、以下の通りです。

課題：あなたの内定の有無が、企業側の視点ではどう見えるか、
について考え、200 字以内で書いて下さい。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 18 講課題提出 (所属・氏名)

第19講 面接の基本 ～面接は商談であり、交渉である～

今回はついに、面接のお話に入ります。

面接。

勝ち組内定コースの皆さんであれば、必ず通る道です。

売れ筋の就活本でも、面接に関するものは非常に多いですね。

なぜ、あっちでもこっちでも面接対策なのか？

理由は凄く単純で、

皆さんが内定する時、殆どの企業で最後に通るのが面接だからです。

ということは、「面接を通らなければ内定しない」

と言ってしまうても良いでしょう。

では、その「面接」とは何を行う場所なのでしょうか？

そもそも、就活であなたがやるべきことは何でしたか？？

思い出してください。

思い出しましたか？

「就活においてやるべきこと」は当然、面接という場面でも一貫しています。

「あなたの価値を企業に伝え切る」

これに尽きます。

では、面接の特徴は何でしょうか？

まず、「リアルタイムのコミュニケーションである」ということがあります。

人によっては悩みの種になっているようで、

「面接は、コミュニケーションの場」

(だから、コミュニケーション能力が大事、、、みたいな話)

だと、間違いではないですが、ドンピシャで正解、でもないです。

面接、ひいては就活の目的から考えれば、面接は

「ネゴシエーション(交渉)の場」

に他なりません。

「ネゴシエーションの場」とは言ったものの、どんな交渉の場なのでしょう？

これは、いつもお話している通りですが、

あなたが訴えるのは、あなたの強み(ポテンシャル)であり、

それが企業にとって投資価値の認められるものであれば、

対価として、

自分の希望する生き方が手に入ります。

「自分の希望する生き方」と言うと、
なんだか大げさに感じる人もいるかも知れませんが、
その通りです。

- ◆どんな仕事をしたいのか？
- ◆誰と仕事をしたいのか？
- ◆どんな環境で働きたいのか？
- ◆いくら稼ぎたいのか？
- ◆どんな看板を背負いたいのか？

などなど、
皆さんそれぞれが望んでいる生活を手に入れるのですから。

では、そのような交渉を思い通りに進める為には何が必要なのか？

実は、既に大切なことは話してあります。

◆自己PR

◆志望動機

この2つを高いレベルで明確にすることです。

(既に、お話しましたよね?)

これにもうひとつ必要なことを加えるとすれば、

自己PRと志望動機を正確に伝える「会話力」でしょう。

一部の企業を除けば、日本語で会話をしますので、

日本語による「会話力」です。

とはいえ、「会話力」ではあまりにも漠然としていますし、
私の話がそんなに間抜けなレベルで終わるはずありません(笑)

今回は、「面接における戦略的会話術」という内容に入ります。

楽しみに。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第19講のまとめ>—————」

■面接は、ネゴシエーション(交渉)の場である。

■自らのポテンシャルを企業に与え、対価として、
自分の希望する生き方を獲得する、という交渉の場である。

■従って、自己PRが出来て志望動機が明確になっていれば、

あとは正確に伝える会話力だけの問題である。

★第 19 講の課題

第 19 講の課題は、以下の通りです。

課題：面接では企業がどんな「納得」をすることが目的ですか？

過去の講座を踏まえて、200 字以内で書いて下さい。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 19 講課題提出（所属・氏名）

第20講 面接の戦略的会話術(伝達編) ～面接官は他人である～

今回は予告通り、面接における戦略的会話術に入ります。

とはいえ、基本的なことは今までのおさらいになります。

今までの講座をしっかりと振り返り、理解した上で読み進めると効果的な内容です。

前回は、

「面接において重要なのは、

◆自己PRが出来ていて、志望動機が明確になっていること。

◆自己PRと志望動機を正確に伝えること。(会話力)

である。」

というお話をしました。

そこで今回は、「会話力」ではあまりにも漠然としているので、

面接ではどんな手が打てるか？について、
もう少し詳しくお話ししたいと思います。

まず最初に、面接の目的を確認しておきます。

前回もお伝えしたとおり、面接は交渉の場です。

ですから、あなたが面接に行く以上、何が目的であるか、
忘れてしまっては意味がありません。

あなたが面接に行くのは、
「あなたの価値」と、
「やりたいこと」を、
企業に伝え切るためです。

この目的は、くれぐれも外さないようにしてください。

繰り返します。

面接は、

「あなたの価値」と、「やりたいこと」を伝える、
ネゴシエーションの場です。

どんなスキルもメソッドもテクニックも、
全てはこの目的の為にあります。

では、面接に臨む際、何をすべきでしょうか？

面接の特徴を考えてみましょう。

面接の場には、面接官がいます。

これはどんな面接でも言えることです。

そして、面接官は、

あなたの友人ではありませんし、家族でもありません。

(稀に例外があるかも知れませんが、ここでは問題にしません)

ですから、面接官は「あなたの価値」も「やりたいこと」も、

全くと言って良いほど知りません。

これを自覚するかしないかは、かなり重要です。

少し余談になりますが、
多くの就活生を見てきて、「分かってもらえる」と、
勝手に思い込んでいる人がとても多いです。

自分が思う以上に、他人は自分のことを知りません。

殆ど間違いなく初対面である面接官です。

なので、「あなたのことを正しく伝えるための準備」が必要です。

その準備として有効なものを、2つお伝えします。

1つ目は、

◆自己PRに使うエピソードを60字以内で書いておく。

2つ目は、

◆初対面の人が聞いて、具体的に理解できる内容か、確認する。

です。

1 つ目は、自己 P R のお話の中でも紹介しました。

具体的なエピソードを、削りに削って 6 0 字にするのです。

やれば分かりますが、いきなり 6 0 字で書き始めると、

なかなかうまくいきません。

2 つ目は、「1 つ目の作業が出来たことが大前提」ですが、

なるべく自分と付き合いのなかった人を探して、

話して(もしくは、読ませて)みて下さい。

「なるべく自分と付き合いのなかった人」

というのがポイントです。

一番良いのは、初対面。

「そんな人、見当りません。。。」

という人もいるかも知れませんが、いますよ。

会社の説明会の帰りに同じ就活生をつかまえても良いでしょうし、
OB訪問の最初に自己PRを聞いてもらったり、読んでもらったり、
などなど。

「友達の友達にお願いします」という手も良いですね。

(↑いずれ書こうと思いますが、この発想は超重要です)

何せ、日本の総人口が1.3億人くらいいるのですから、
殆どの人が初対面です。

なるべく「あなたのことを知らない人」というのが、
面接の準備段階では良いです。

もちろん、話しっ放しではなくて、
ちゃんと理解されたのか？を確認するのですよ。

このような作業を通して、
「あなたの価値」「やりたいこと」が伝わるような話ができるか？
ということを十分に確認しておいてください。

今日は、内容的に伝わるのか？
という観点からの準備作業をご紹介しました。

察しの良い方は気がついたかも知れませんが、
「面接の戦略的会話術」と聞いて、「面接時間中の振る舞い」を連想するのは、
勝ち組志向としてはまだまだです。

面接の時間までにある程度の勝負はついているのです。

次回は、「時間」という観点から面接のお話をします。

お楽しみに。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第20講のまとめ>—————」

■面接は、あなたの価値と、やりたいことを伝える、

ネゴシエーション(交渉)の場である。

■面接官はあなたの友人でもなければ、家族でもないので、

あなたのことを正しく伝える準備が必要である。

■具体的に、分かりやすく話をする為に、準備をしておく。

⇒話の肝を 60 字以内で書いておく。

⇒初対面の人が聞いて、具体的に理解できる内容か、確認する。

★第 20 講の課題

第 20 講の課題は、以下の通りです。

課題：面接では企業があなたに対してどんな「納得」をすることが

目的ですか？

過去の講座を踏まえつつ、あなたにおいては具体的に、

どんな内容でしょうか？200 字以内で書いて下さい。

※過去の講座内容と、あなたが面接で伝えるべきことを思い出してください。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 20 講課題提出（所属・氏名）

第21講 面接の戦略的会話術(時間編) ～面接の時間は数十秒と心得よ～

面接における戦略的会話術のお話を続けます。

前回は、

「面接であなたの価値を伝え切る為に、

⇒話の肝を 60 字以内で書いておく。

⇒初対面の人が聞いて、具体的に理解できる内容か、確認する。

という準備作業をやることが有効だ」

とお話ししました。

これは、面接における「伝達性」に注目したお話でした。

今回は、「時間」という切り口でお話します。

自己PRの時から、言ってきましたが、

「60 字以内で書く」というのが私の主張です。

その理由が何であったかと言えば、

「挨拶込みで喋っても 30 秒で入るから」

でした。

まず、あなたが理解しておかなければならないのですが、

「面接時間は短い」のです。

例えば、10 分の面接であれば、

あなたが喋れるのは、良くて実質 5 分程度でしょう。

なぜなら、面接時間は、会話形式であることが殆どですし、

あなたから面接官に質問することもあります。

つまり、面接時間のうち、あなたが喋る時間は良くて半分程度です。

そこで、自己PRや志望動機の字数を確認した上で、
その内容を喋って説明するのにどれくらいの時間がかかるのか、
実際にやってみると良いでしょう。

面接の場面では緊張もしているかもしれません。

やってみれば分かりますが、
1つのネタを1分間で説明するのも結構大変です。

人によって、喋るスピードも若干違うでしょう。
(勿論、分かりやすいスピードを研究する必要がありますが)

実際に喋ってみることで、
字数と時間の関係が体で分かるようになってきます。

そういう準備をしておけば、面接の時に、

「どんな内容の話をしたか？」

によって、

「あなたに残されている時間」

が分かるようになります。

喋った内容から残り時間が分かるようになったら、

次に考えることは、

「話の優先順位」です。

あなたが面接までに準備したネタの優先順位を決めておくのです。

そうすることで、

優先度の高いネタが控えている時に、

優先度の低いネタを喋ることになったら、

それこそ 30 秒で完結させてしまうのです。

結果、より優先度の高い話をするための時間を残します。

逆に、既に優先度の高いネタを話し終えている時は、
優先度の低いネタも丁寧に話すようにします。

これは、60 字以内で準備していないと、まず出来ません。

短い話は丁寧に解説すれば長くなりますが、
長い話をその場で短くすることはかなり難しいです。

全ての「話すべきネタ」を 60 字以内で用意しておくことで、
残り時間と優先度を考えながら、話し方をその場で変えていくのです。

これが出来るようになれば、
限られた時間で、「あなたの強みを伝え切る」
という面接の目的を達成する確率はグンと上がります。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第21講のまとめ>—————」

■面接時間のうち、あなたが喋る時間は良くて半分程度である。

■字数(内容)と残り時間の関係を、

実際に喋りながら、体感出来るようにする。

■残り時間を体感出来るようになったら、

優先度を意識しながら話し方を変えていく。

★第21講の課題

第 21 講の課題は、以下の通りです。

課題：「30 秒で自己 PR してください。」と言われた時に何を喋るか、
30 秒で話せる内容を書いて下さい。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 21 講課題提出 (所属・氏名)

第22講 面接の戦略的会話術(聞き方編) ～まず、理解する～

面接における戦略的会話術のお話を続けます。

前回は、

「面接時間は非常に短いので、自分が喋った内容から経過時間を逆算し、
優先度を意識しながら話し方を変えていくようにしよう」

とお話ししました。

これは、面接における「時間」に注目したお話でした。

今回は、「質問を理解すること」についてお話します。

自己PRの講座で、

⇒具体的なエピソードを出来る限り書き出す。

⇒大変だったらバラエティ番組の要領で行う。

というお話をしました。

そのあたりのお話を思い出してください。

最初に確認しておきますが、

面接は、「あなたの価値を伝え切るための交渉の場」です。

また、実際に顔を合わせてリアルなコミュニケーションを行う、

という特徴もあります。

そうすると、当然のことですが、

あなたは「質問を受ける」ことになります。

何を質問されるのか？

根本的には、

「あなたに採用するだけの価値があるのか？」

です。

とはいえ、

「質問に対する答えになっていない」

というお話をしてしまう人は意外と多いものです。

これでは、相手を見殺ししているわけですから、

交渉にはなりません。

まずは、質問の意味を正しく理解することが必要です。

相手あつてのネゴシエーションですから。

では、「質問を理解する」とは、どういうことでしょうか？

ひと言で言えば、

「『どのネタを返すべきか？』が瞬時に決められること」です。

限られた時間で、あなたの価値を伝え切るのが面接です。

ですから、出来る限り「あなたが話すべきこと」を出し切るのが大切なことです。

ただお喋りして帰ってくるようでは、

あなたにとっても、企業にとっても時間がもったいないです。

もちろん、企業は「あなたに採用するだけの価値があるか？」

を知りたいので、あなたの答えた内容が的外れだった場合に、

質問の仕方を変えたりすることもあります。

しかし、それはあくまで「助け舟」ですので、

毎回出てくるとは限りません。

面接官の質問力に依存してしまいます。

どんな質問が来ても、瞬時に、

「最もあなたの価値を伝え切れるネタ」

を持ってこれることが、「勝ち組志向」のあなたには、重要なことです。

さて、「瞬時に」と言ってきましたが、

それは、どの程度の時間なのでしょう？

E Sの質問であれば、理解するのに10分かけようが1日かけようが、

締め切りに間に合えば問題にはなりません。

しかし、面接の場で10分も考えていたら、明らかに不自然です。

私の言う「瞬時に」というのは3秒以内のことです。

なぜ3秒なのかといえば、面接官の質問が終わって、

▼落ち着いて「ハイ」と返事をして

▼少し息を吸う

という動作によって生まれる時間が最大3秒程度だからです。

「3秒以内で考える」というのは、最初はずらいかも知れません。

というのも、3秒間でゼロから考えるのは難しいからです。

では、あなたが面接の場に行くまでに何をしておくべきか？

今までの講座でお話した作業を真摯に行ってきたあなたには朗報です。

具体的で生々しいエピソードを洗い出したのは、その為でもありました。

洗い出されたエピソードから、
優先度の高いものを選び出してきました。

それらの話に対して、
「どんな切り口で聞かれたら、この話出来るのか？」
と、
たくさんの質問を列挙しておくのです。

ひとりで質問を考えるのがたいへんであれば、
就活仲間と「面接でされた質問」というテーマで
話し合っておくのも有効です。

「自分の話すべきこと」が、
「どんな質問とリンクするのか？」
を、ひとつでも多く、引き出しとして持っておきましょう。

そうすれば、3秒間であなたが行うのは、
「どの引き出しが使えるのか？」を決めることだけです。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第22講のまとめ>—————」

■面接はネゴシエーションの場であるから、

まずは、質問の意味を正しく理解することが必須である。

■理解するというのは、受けた質問に対して、

どのネタを返すべきか？が、瞬時に決められることである。

■瞬時に決められるようになるには、

「自分の話すべきこと」が、どんな質問とリンクするのか？を

事前に考え抜くことが有効である。

★第22講の課題

第22講の課題は、以下の通りです。

課題：あなたの 1 番強い自己 PR は、どんな質問を受けた時に

話すことができますか？

想定される質問を 3 つ以上挙げて下さい。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 22 講課題提出 (所属・氏名)

第23講 面接の振り返り術(自己PR編) ～振り返りの観点を持とう～

今回からは、皆さん、面接の機会も増えていると思いますので、

一回一回の面接を「より良い経験」に出来るよう、

「面接の振り返り」について、ご紹介します。

はじめに言います。

反省しましょう。

反省です。

「反省」というと、何だか重たく感じる人も多いかもしれませんが、
そんなことはありません。

反省するということは、あなたがあなたを超えるプロセスですから。

また、どんな面接であれ、反省点が全く無いなんてことはあり得ません。

そもそも、人間のやることに絶対的で完璧なものなどありません。

ですから、あなたが今日、面接を受けてきたのであれば、
そこには必ず反省点があります。

とはいえ、「そんなことは分かっている」と思う方も多いでしょう。
(何せ、勝ち組内定コースのあなたですから。)

もちろん、そこで話は終わらないわけで、
一回の面接でも、急成長する人と、
何回も面接を受けているのに全然成長の無い方がいるのも事実です。

先述のようなことは誰でも当たり前だと思っているのですが、
残念ながら、「反省の質」となると、かなり個人差があります。

そこで大事なことですが、、

「良い振り返りには、良い観点が必要」

なのです。

ただ闇雲に「反省するぞ！」と気合を入れたところで、
5分もしたら、「あれ？今は何の時間だっけ？」
という状態になってしまいます。

なので、

- ・何を振り返るべきか？
- ・自分に対してどんな質問をすべきなのか？

ということを日頃から明確にしておくことで、
短時間で多くの発見が出来るようにしましょう。

(これはやってみれば分かります。)

就活ノートを持っている人は、

そこに書いておくのも良いかも知れません。

そうして短時間で多くの変化を起こせた人は、
もの凄いスピードで成長していきます。

ですから、今すぐ、

「振り返りチェックリスト」

をつくりましょう。

今回、私からは、

自己PRに関する振り返りの観点をいくつかお届けします。

★エピソードは100人の似たような就活生を並べてもかぶらないか？

★結局、私の強みが何であるのか、ひと言で言えるか？

★30秒～60秒で話せるか？

★話を通して動作が見えるか？

★「強み」がエピソードのどの部分と繋がっているかが明確か？

これは基本的な内容ですので、

どんどんカスタムしたり、増やしたりして、

あなたにとって最も効果的な振り返りのポイントを探していきましょう。

また、上記のポイントが

今までお届けした『オンリーワン！就活術。』の、

どの話と関係があるのかを復習してみるのも面白いかもしれません。

せっくなので、今回の「課題」を通して、

皆さんで観点を共有してみたいと思います。(詳しくは「課題」にて)

「—————<『オンリーワン！就活術。』第23講のまとめ>—————」

◆どんな面接にも反省点はある

◆良い振り返りには良い観点が必要である

◆反省によってより多くの変化を起こしたあなたが急成長する

「—————」

★第 23 講の課題

第 23 講の課題は、以下の通りです。

あなたが面接を通して見つけた「振り返りポイント」を書きましょう。

書式は、下記の要領です。

カテゴリ：自己 PR

★エピソードは 100 人の似たような就活生を並べてもかぶらないか？

★結局、私の強みが何であるのか、ひと言で言えるか？

★30 秒～60 秒で話せるか？

★話を通して動作が見えるか？

★「強み」がエピソードのどの部分と繋がっているかが明確か？

まずは、自己 PR 編ということで書いてみましょう。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 23 講課題提出（所属・氏名）

第24講 面接の振り返り術(志望動機編) ～振り返りの観点を持とう～

前回からは、一回一回の面接を「より良い経験」に出来るよう、

「面接の振り返り」について、ご紹介しております。

前は自己PRの振り返りでしたので、

今日は志望動機の話をしたと思います。

かといって、いきなり志望動機の振り返り観点だけ書いても

あまり有効ではありませんので、最初に面接の特徴を確認します。

面接の際に、忘れてはいけない前提条件があります。

それは、、

「面接官は基本的に初対面である」

ということ。

付き合いの長い人との間での会話であれば、
話さなくても分かってもらえることも多いかも知れませんが、
面接官はほぼ初対面です。

ですから、

「あなたのことを全く知らない人に理解される内容なのか？」

ということを常に自分の話に対して問いかけてみましょう。

そして、今日のテーマ、「志望動機」の場合、
あなたは何を理解されるために話すのでしょうか？

今まで、何度も言ってきましたが、
「あなたのやりたいこと」
を理解されるために話すのです。

あなたが何をやりたくて、どうなりたくて、
その結果、どんな業界/企業/職種で活躍するのか？

この話の流れを分かってもらうために話すのです。

ちなみに・・・

職種や企業、業界ありきで話す人は意外と多いです。

例えば、

Q「あなたは何をやりたいですか？」

A「コンサルタントになりたいです。」

という人、見たことはありませんか？

こういうのが典型的な「職種ありきなパターン」です。

他にも、

Q「あなたは何をやりたいですか？」

A「フジテレビに入りたいです」とか、

「マスコミ業界で活躍したいです」

みたいに、「企業や業界ありき」になっている人もいます。

(ここまできると、もはや、書き方や言い方の問題ではないですね)

話を戻して、、、

「あなたのやりたいこと」

を

「初対面の人に限られた時間で理解させる」

そういう志望動機になっていたか？

話した内容を振り返ってみてください。

ただ、自分で考えるのは難しいかも知れません。

そんな時は、これ、

「就活仲間」

です。

なるべく初対面に近い人が良いです。

時間はほんの少しでも良いんです。

その日会った人と最寄駅まで一緒に歩いている数分でも。

その間に自分のやりたいことを話してみて、

「誤解無く伝わるか？」

を観察すれば良いのです。

そうやって、初対面の人の反応を見ることで、

何が伝えられて、何が理解されないのか、も分かります。

さて、今日も最後に、志望動機の内容を振り返る観点を列挙します。

★「あなたのやりたいこと」はひと言で簡潔に言えるか？

★業界/企業/職種ありきの話になっていないか？

★「やりたいこと」に向けた取り組みを考えているか？

★自分なりの視点や考えがあるか？

「—————<『オンリーワン！就活術。』第24講のまとめ>—————」

◆面接官は基本的には初対面である、という前提条件を忘れない。

◆志望動機の最低要件は「あなたのやりたいこと」である。

◆出来るだけ、初対面の人からフィードバックをもらえる機会を作る。

★第 24 講の課題

第 24 講の課題は、以下の通りです。

あなたが面接を通して見つけた「振り返りポイント」を書きましょう。

書式は、下記の要領です。

カテゴリ：志望動機

★「あなたのやりたいこと」はひと言で簡潔に言えるか？

★業界/企業/職種ありきの話になっていないか？

★「やりたいこと」に向けた取り組みを考えているか？

★自分なりの視点や考えがあるか？

今度は、志望動機編として書いてみてください。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 24 講課題提出 (所属・氏名)

第25講 面接の振り返り術(振舞い編) ～あなたの価値を伝え切るのが面接～

今回で、25 回となりますが、これまでのお話で、
あなたが内定するのに必要なことは一通りお話ししました。

あとは、あなたの実行がどれくらい伴っているかによって、
相応の結果となることでしょう。

前回まで、「面接の振り返り術」についてお話していました。
その続きのお話をします。

今日は、

「振舞い編」

をお届けします。

「振舞い」というのは、「面接ならでは」の観点です。

面接はその名の通り、他人と同じ空間で顔を合わせます。

そうになると大事なのですが、「振舞い」は他人の印象を劇的に変えます。

皆さんも感じたことがあるのではないのでしょうか？

私が思い出すのは、

渡哲也さんの謝罪会見です。(石原プロの撮影で事故があった時の)

失礼な話になりますが、あの会見は

原因の説明も具体的な再発防止策も曖昧で、言葉だけを追えば

謝罪会見としてほぼ0点でした。

しかしながら、渡さんの真剣な眼差しと厳粛な表情を見て、
殆どの人は納得したと思います。

このように、人の評価は「見た目」によって大きく左右されます。

さて、「見た目」とはとっても顔やスタイル、身長のことではありません。

確かに、それらも「見た目」ではありますが、
「すぐに大きくは変えられない」というのが大前提です。

そこで、短期間で大きく変えられるものは何か？といえば、

それこそが「振舞い」なのです。

しかも、「振舞い」というのは、習慣化してしまえば、
何の負荷もなく、あなたの評価を高めてくれます。

ですから、最初に良い観点を持って、良い「振舞い」を意識的行えば、
面接では当然ですが、今後ビジネスパーソンとして活躍するにあたって、
得することは間違いなしです。

それでは、「面接における振舞い」として、
私が今まで数百人の就活生を見てきて気がついた観点を挙げます。

【返事】

意識している人は殆どいないようですが、
呼ばれた時は当然、何か質問された時に、「ハイ」と返事をする。

落ち着いて会話が出来るという印象にもつながりますが、
就活大学のあなたにとっては、もっと大きなメリットがあります。

そのメリットは、既に過去の講座で書いていますので、
思い出してみてください。(思い出せない方は、探してみてください)

これは、あなたが次の面接を受けるまでの宿題です。

【姿勢】

鏡を見て、試してみてください。

私も元々、姿勢は良くないのですが、
立った時、座った時、あなたの癖があるかも知れません。

お友達と指摘し合っても面白いでしょう。

【声】

面接では会話をするわけですから、声を使うことが多いでしょう。
得てして、仕事の出来る人は、お腹から元気な声を出していることが
多いです。(なぜか、そういう傾向があります)

同じ自己 PR でも明るい声で話すのか、暗い声で話すのか、
試しにやってみれば分かりますが、印象が全然違います。

【目線】

「目は口ほどに・・・」と言われてますが、
見ていて気になるのは、「相手の目を見ることが出来ない」
という人です。

話をする時も聞く時も、相手の目を全く見ない人がいますが、
コミュニケーションが成立していない印象を受けます。

これは、得意な人と苦手な人でかなり差がありますので、
特に苦手な人は意識しておく必要があります。

【表情】

これが最も重要かも知れませんが、

「自信ある表情」です。

とはいえ、「自信」というのはどこから出てくるのでしょうか？

それは、あなたが面接の場に来るまでに、

何をどれだけ考え、何をどれだけ行ってきたか？

に大きく左右されます。

その、「自信ある表情」を自然に見せられるようになる、

一番の近道こそが、『オンリーワン！就活術。』に他なりません。

特に自己PRですが、

「全ての就活生が横に座っていても、自分でなければならない話」

が出来るようになっていれば、面接で怖いものではありません。

競合の無い商品を売るのは、競争の激しい商品を売ると、

転地雲泥の差があります。

もしあなたが、「自信に満ちた表情」でないならば、
自己PRに関する講座の内容を振返ってみてください。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第25講のまとめ>—————」

◆人間の評価の大部分は「見た目」に左右される。

◆あなたが変えることが出来るのは「振る舞い」である。

◆「振る舞い」は習慣から引き継がれる為、

普段から意識的に「良い振る舞い」をすれば、損をしなくて済む。

「—————」

★第 25 講の課題

第 25 の課題は、以下の通りです。

あなたが面接を通して見つけた「振り返りポイント」を書きましょう。

書式は、下記の要領です。

カテゴリ：志望動機

★「あなたのやりたいこと」はひと言で簡潔に言えるか？

★業界/企業/職種ありきの話になっていないか？

★「やりたいこと」に向けた取り組みを考えているか？

★自分なりの視点や考えがあるか？

振る舞い編として書いてみましょう。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 25 講課題提出（所属・氏名）

※ この先の講座は、内定が出てから読んでください。

第26講 内定スタート ～「内定がゴールではない」とは、どういうことか？～

内定が出た時期ということは、春採用、秋採用ともに、だいぶ「最終結果」といえる時期ですね。

なので、就活も折り返し地点です。

「え？もう内定しましたけど何か？」

という、そんなあなたのためにお届けします。

今回のタイトルは、

「内定スタート」

です。

よく巷では、

「内定はゴールじゃない」

と言いますが、じゃあ、何なんでしょう？

実際、「内定スタート」という文字を見ると、

皆さん、かなり違和感があるのではないのでしょうか？

「内定するまでの人」をターゲットにした本やセミナーは色々あります。

しかし、「内定してから」という切り口は凄く減ります。

理由は単純で、それらの殆どが、

「学生さんからお金を取るビジネスモデル」だからです。

□では何だかんだ言ってもやはり、

「内定＝ゴール」

だと思っている方はかなり多いのです。

実際、内定してからというもの、「内定するため」のように、

皆さん、就職に関してお金や労力を使わないですね？

(そもそも、悩んでいないわけですから)

だから、ニーズが無い。商売として成り立ちにくいのです。

とはいえ、ボランティアとして活動している私は、気にせずに「内定してから」のお話
もしていきます。

以前、サイバーエージェントの藤田さんがこんなことを言っていました。

「新卒で入社した時に全員がスタートラインに並ぶ、というわけではない。」

これは、転職サイトでの対談だったので、新卒の就活生の皆さんで、

ご存知の人は少ないかと思います。

実際、入社してみれば分かるんですが、

(とはいえ、入社してから分かって手遅れなんです。。。)

「同期で優秀な人」「いつもその他大勢よりも前を走っている人」

という人が、チラホラいます。

で、そういう人は入社した時にくじ引きの要領で決まるのか？

といえば、そんなことはさすがに有り得ませんね。

どんな結果にも必ず原因があります。

あなたが入社時に、思い通りの仕事をやろうと思っているのであれば、

たとえ僅差であっても、自分の意見が通りやすい程度に

評価を上げておくことは無駄ではないでしょう。

しかも、その準備がいつ出来るかと言えば、

「今」

なんです。

先ほども話した通り、実際には「内定＝ゴール」と思っている内定者が
とっても多いです。

ということは、、、、

内定者時代は、周囲に差をつけるチャンスです。大チャンスです。

SPI の算数で出てきたような話ですが、

時速 0 キロ(!)の人と、時速 10 キロの人が半年後にはどうなっているか？

一目瞭然ですね。

ほんの少しずつの努力でも、「入社までの数ヶ月」という時間を
掛け算すると、とんでもない距離の差が生まれます。

そうです。気がついている人は少ないのですが、
「内定するまで」よりも、「内定してから」の方が重要なんです。

何の為に重要なのかと言えば、
「あなたが自分のやりたい仕事をやるために」 重要なのです。

特に、大企業であれば、顕著ですが、
「どこの企業に内定するか？」よりも、
「どこに配属されるか？」の方が、あなたの状況を左右します。

IT 企業に入って、エンジニアになるものだと思っていた人が、
財務に配属された、という例もありました。

もちろん、これは極端な例かも知れませんが、
企業の規模が大きくなり、また、手がけるビジネスが多いほど、
皆さんが「どのような仕事をするのか？」も多岐に渡ります。

ということで、
今後は「あなたがやりたい仕事をするために」
入社までに成長するのに必要なお話をしていきます。

もちろん、まだ、就活を続けている人もいると思いますが、

「トップクラスの評価で内定する」のに必要なお話は

済んでしまいました。

全て公開しましたので、何度でも読み返してください。

また、相談したい場合は早めにしてください。

時間が経つほど、打てる手が減りますので。

さあ、本当の「勝ち組内定コース」のはじまりです♪

「—————<『オンリーワン！就活術。』第26のまとめ>—————」

◆「内定≠ゴール」と、口では言う人が多いが、

本当にそう思っている人は、実は少ない。

◆内定するまでよりも、内定した後の方が、

自分のやりたい仕事をする為には重要である。

◆特に大企業の場合は、配属結果によって、

内定先以上に実際の仕事内容を左右することが多い。

★第 26 講課題

第 26 課題は、以下の通りです。

就活の結果報告をしてない方は、以下の宛先まで連絡するように。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

第27講 本当のOB訪問 ～内定したら、OB訪問！！～

今回は、「内定スタート」というお話をしました。

覚えてますか？

前回お話をしたことをザックリ確認すると、

⇒実は、殆どの人が「内定＝ゴール」だと思っている。

⇒その証拠に、内定した途端、

内定までのような努力をしなくなる人が殆ど。

⇒入社後に「自分のやりたいこと」をやる上では、

内定～配属までの期間の方が、内定するまでより遥かに重要。

(大企業は特に顕著！)

⇒内定後の時期は、周囲に差をつける大チャンス！

という流れでした。

今回は、「あなたがやりたい仕事をするために」という切り口で、
内定後のお話を進めます。

突然ですが、

皆さん、OB 訪問はしましたか？

内定してから行きましたか？

内定前に OB 訪問をした人に比べて、

内定後に OB 訪問をした人は、かなり少ないのではないのでしょうか？

私も、「御社に行きたいので OB 訪問させてください」

という依頼はたくさん受けましたが、

「内定したので OB 訪問させてください」

という依頼は少ししか来たことはありません。

しかし、OB 訪問で得られる情報の有益性は、内定前と内定後で、
大きく違います。

しかも、大事なことは、

「内定前より、内定後の方が、遥かに有益な情報が得られる」

ということ。

なぜ、そんな違いがあるのでしょうか？

それは、あなたと社員との距離にあります。

あなたが内定する前は、完全に、「社外の人」です。

しかし、内定後は、「社員になる予定の人」です。

そうなってくると、OB としても出せる情報のレベルが変わってきます。

(逆に、立場が違うのに同じ情報が出てくるようであれば、OB の方に

何かしらの問題があります。)

ですから、OB 訪問をするなら、断然、内定後です。

考えてみれば、「内定者になった」あなたにとっても、

ある企業が、

「エントリーする予定の企業」から、

「入社する予定の企業」に変化したわけですから、

その企業に関する情報の価値は高くなっているはずです。

迷っている時間はありません。

1日足踏みすれば、あなたの入社日や配属決定日が一日近づくのです。

就活はいくらでも早いスタートを切れますが、

内定～入社・配属の時間は、そんなに個人差がありません。

ですから、1日1日の使い方が、そのまま差になるでしょう。

OB訪問をするのは、「今」です。

少し、余談になりますが、

以前、優秀な営業マンのお友達、M・A さんと OB 訪問についてお話をしました。

ユメノ：OB 訪問するなら、断然、内定後だよね？

何で、みんなしないんだろう・・・

A くん：ホント、そう思う。

内定前より良い情報出せるんだけどなあ～

ユメノ：でしょ？実は、それ、就活大学のネタにするのよ♪

と、まあ、こんなやりとりがありました。

OB のみなさんも内定者であるあなたの訪問を待っています。

しかも、「うちの大学は先輩がいなくて(少なくて)・・・」

なんて心配も無用です。

内定者のお友達を辿ったって良いわけですから。

(潰れるまで一緒に飲むだけのお友達では、もったいないですよ)

まずは、OB 訪問であなたが入社する会社のことをより正しく、
より詳しく知ってください。

そして、本当の「勝ち組内定コース」を進んでください。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第 27 まとめ>—————」

◆内定後にOB訪問をする人は激減する。

◆OB訪問で得られる情報は、内定前より内定後の方が有益である。

◆あなたの訪問をOBも待っている内定後、

OB訪問で入社する企業の本当の情報をゲットしよう。

★ 第 27 講課題

第 27 課題は、以下の通りです。

①内定後、1 ヶ月以内に OB 訪問をしてください。

②内定後の OB 訪問で、新たに入手した情報を 5 つ以上書き出してください。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 27 講課題提出 (所属・氏名)

第28講 本当の志望動機～内定したら、OB訪問、そして本当の志望動機～

今回は、「OB訪問をしよう」というお話をしました。

前回お話をしたことをザックリ確認すると、

⇒(内定＝ゴールの人が多いのか)内定後にOB訪問する人は少ない。

⇒OBがあなたに出せる情報は、内定後の方が有益である。

⇒内定後のOB訪問で入社する企業のより有益な情報をゲットしよう。

という流れでした。

さて、内定後のOB訪問をしたら、

真っ先に見直して欲しいところがあります。

それは、、、

「志望動機」

あなたが就活中に一生懸命書いた、「志望動機」です。

というのはなぜか？

身も蓋もないのですが、

「就活中はインプット不足」

だったからです。

前回もお話したとおり、

内定者という立場で得られる就職先の情報は、

就活中に得られたものとは一味も二味も違います。

(内定後に OB 訪問した人なら、分かりますよね?)

従来の情報とは色々と差分があるわけで、

最新の情報を踏まえた上で、志望動機を見直してみましょう。

大抵の人(内定がゴールだと思っている人)は、そんなことしません。

(内定者が後輩の志望動機のダメ出しをすることは多いですが、

自分の志望動機のダメ出しをしてるって話は滅多に聞きませんね)

なればこそ、勝ち組内定コースのあなたたちは、

「その他大勢」に成り下がらない為にも、

ここは見逃せません。

内定後に OB 訪問をはじめ、色々の情報を新たに手に入れたわけです。

それらの情報を踏まえた上で、

「あなた自身が入社後に何をやりたいのか？」(志望動機)を、

書き直してみましょう。

それが、配属面談や入社後に威力を発揮します。

さらに長い視点で見ると、あなたがOB訪問を受ける時や、
私たちと一緒に就活支援をする(やりたい人いますかね！？)時にも
役に立つのです。

ということで今回は、

内定後の志望動機について、もう少し詳しくお話します。

お楽しみに。

—————<『オンリーワン！就活術。』第28講のまとめ>—————

◆就活中の志望動機は、インプット不足である。

◆しかし、内定後に志望動機をブラッシュアップする人は少ない。

◆新たな情報を基に志望動機を書き直すことで、

配属、入社後に大きな差がつく。

★ 第 28 講の課題

第 28 講の課題は、以下の条件で質問に答えてみて下さい。

・ 内定先企業の面接で「志望動機」に関わる質問では、どんな話をしたか、思い出して書き出す。

【宛先】

only1@shukatsu-univ.com

【メール件名】

【就活大学】第 28 講課題提出 (所属・氏名)

第29講 本当の志望動機・続編 ～新たな情報を基に、より具体的・現実的に～

今回は、「内定後だからこそ」志望動機を書き直してみよう、
という話をしました。

基本的な考え方は、就活中と同じで、
「やりたいこと」を「具体的に」書くだけです。

ただ、切り口としては、就活中よりももっと明確になったことがあります。

それは、

「あなたが内定先にほぼ間違いなく入社する」

という前提です。

なので、考え方としては、

「何をやるために入社するのか？」

という質問を自分自身に投げかけます。

そして、内定後のOB訪問で得た情報を基に、具体的に書いてみましょう。

「何となく」くらいであれば、誰だって想像出来ます。

実際に書いてみれば、何が明確になっていて何が不明確なのかが分かります。

また、就活中とは持っている情報も違うはずですので、

過去に書いたESとは差が出てくるでしょうし、

未だに不明確な部分があれば、

その部分を明確にするために情報収集すれば良いわけです。

余程シークレットな企業で無い限り、

「どんな部署で」「どんな職種で」「何をしているのか？」

というのはかなり描けるはずです。

実際に、事例としてどんなプロジェクトがあって、どんな人がいて、、、

ということも調べられるでしょうし。

そうして、活躍イメージが具体化されれば、だいぶ勝負は楽になります。

あなたの活躍イメージに、内定後に集めた情報を合わせることで、

どういった部署/職種を目指すべきなのか？が、現実的に描けます。

そうなることで、

【あなたが入社する企業に対して、何を伝えるべきか？】

と、

【あなたが入社までに何をすべきか？】

も見えてきます。

そういった視点で、とにかく、実際に書いてみましょう。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第29講のまとめ>—————」

◆まず、何をやるために入社するのかを今一度、書いておく。

◆そして、どんな部署でどんな職種として活躍するのかを、
最新の情報を基にして書いてみる。

◆活躍する姿が書けたら、入社までにやるべきことを書き出す。

「—————」

★ 第 29 講の課題

第 29 講の課題は、以下のファイルを取得して行って下さい。

【今回の課題】

- ・ ↓ ↓ のワークシートをダウンロードして書く。

<http://shukatsu-univ.com/files/dl>

第30講 内定者のリスクヘッジ ～毎年聞く話があります～

今日は、内定者ならではのお話です。

(あまり大きな声では言えませんが。。。)

さて、皆さん、「テストや卒論が・・・」

という声がよく聞こえます。

そしてやがて、次年度卒の皆さんは、就活ピークへと向かいます。

「え？何で次年度卒の話なんてするんですか？」

そう思った方、鋭いです(笑)

皆さんから、内定報告に始まり、内定式の様子や、
これから同期になるはずのお友達とのお話を頂きます。
(それはそれで、微笑ましく聞いていますが)

「あれ、同期になるはず!？」

気がついた方、さらに鋭いです。(笑)

そうです。

「留年問題」

これは、毎年一定の割合で発生する悲劇です。

もはや、年中行事とも言えるのですが。。。

せっかく内定しても、卒業できなかったために、

「ああ、そうですか。残念ながら、内定は取消しということで」

と、会社に三行半を突きつけられる方がいます。

※最近では、企業も学生が確保できずに困っているのです、

そこまで倍率の高くない企業は、意外と低姿勢だったりもします(笑)

では、あなたが卒業できる確率は何%でしょうか？

殆ど大学に行っていなかった方や、

「テストの結果が、、、」と思っている方は、

これを聞かれて冷や汗が、、、

なんてこともあるでしょう。

ただ、「100%です。」

と回答出来るのは、既に卒業した方だけです。

となると、数パーセントなりとも、殆どの方には、

「卒業できないリスク」

があるわけです。

そこで、これは大声では言えないのですが、、、、

就活サイトへの登録と、早く選考の始まる企業へのエントリーは
やってしまいましょう。

もちろん、次年度卒として、プロフィールは「留年した」という前提で。

卒業確率が100%でない以上、最低限これだけはしておくべき、

というのが私の考えです。

それが、留年のダメージを最小限に抑えられる方法だからです。

「—————<『オンリーワン！就活術。』第30講のまとめ>—————」

◆これから、次年度卒の就活が本格化していく。

◆まだ卒業していないのであれば、あなたの卒業できる確率は
100%ではない。

◆留年したという前提で、次年度の就活の準備をしておくことで、
留年のダメージを最小限に抑えられる。

★ 第 30 講の課題

次年度卒分のエントリーが済んでいない方は、エントリーだけはしておく。

留年が既に決まった方は、言わずもがなですが。。笑

そして、ここまで来たあなたは、

only1@shukatsu-univ.com

まで、連絡してください。

今までの振返りを書いて送ってください。

【おわりに】

ここを読んでいるあなたは、全ての課題に取り組んだ方でしょうか？それとも、途中で挫折して最後まで読むか、という方ですかね？それとも、一番最初に読んでいるでしょうか？(ちなみに私なら最初に読んでいると思います。笑)

この講座の内容は、就活生に必要な考え方を伝えるために選んでいます。もう、何年も経っているものを微修正しながら公開しています。

ネタバレをしてしまうと、この内容は社会人になっても役に立つ考え方、という視点をもって選んでいます。

というのが、社会では人と関わって生きていくわけですが、自分の考えていることや思っていることを分かりやすく伝えるとか、自分と関わる人にとって何が嬉しいのか？を考えると、そういうことを当たり前にできるようになれば、社会はとても面白く、実は、就活でも基本的にはこの能力があれば楽ができます。

就活と聞いて特殊な対策を考えるのも良いですが、私は元々ズボラですから、中途半端に、使い捨てになるような知識やスキルの習得のために限られた人生の時間をつかおうとは思いません。就職活動を一生の生き甲斐にしたいなら就活以外でつまわなようなことを一生懸命追求し、就活生向けの塾でもやれば良いのですが、正直、私はそれをあまり筋の良い事業だとは思っていません。

理由はいくつかありますが、なんといっても、労力の割に儲かる気がしないというのが大きいです。笑

それをやるくらいなら、プログラミングの塾をやって、システム開発の仕事を取ってきたほうが、塾生もちゃんと稼げるようになりますし、価格競争で勝ちやすいので、お客様にも喜ばれますし、私のスペシャリティもちゃんと活かれますし、関わる人みんなにとって良い仕組みだと思います。

場合によっては、請負仕事ではなく、自分たちで事業を立ち上げることだってできます。

採用予算の市場に向けて何かやるにしても、そもそも、今の就活の仕組みでは、長くて2年くらいしか活動しないわけですから、まず、獲得したユーザーリストの賞味期限が短い、また、企業側の予算も先が読みにくいです。つまり、ビジネスとしては自分たちでコントロールできない要素が増えるのでイマイチなのですね。自分でコントロールできなというのがリスクの本質です。

真面目に考えると、サラリーマンという生き方は人生の舵を取れる範囲がかなり限定的なので、とってもリスクーだとも思うのですが。。。いかんせん、古くて大きい会社の社員になれば安定だと信じて就活している人が多い時点で、この国の将来を憂う部分もちょっとはあります。みんながそう言ってるから、親もそう言ってるから、、と、自分の頭で考えないというのは、既にリスク要素でしかありません。

といいつつ、私も学生の頃は業界最大手の企業を選んじゃったわけですけど、、汗
これは、当時は単に物を知らな過ぎただけだと思います。(ホントは、もうちょっ
とまともな理由もありますが、ここでは割愛します)

大手企業というのは企業特有のスキルや情報も膨大ですし、会社と家の往復、土
日に似たような仲間と一緒に過ごす、ライフプランも会社の制度を土台に考える、
とやっていれば、視野はとても限定的です。今は、SNS のお陰で、むしろ、視野
が限定されるというのが加速しているようにも思います。(入る情報が限定される
ことで固定的な幸福感を信じて生きるというのは、東アジアのどこかの国の仕組
みにもそっくりだったりもしますね。。)

ただ、幸いにして、会社員一日目から全く別の肩書でも活動をしていたお陰で、
本当に色々な方にお会いすることがあり、様々なことを幅広く学ばせて頂いて、
独立して自分が経営者になってからも色々ありましたけど、会社員時代よりも遥
かに恵まれた日々を送らせてもらっています。

よく、就活生に「社会人=会社員」という認識は間違ってるよ、という話をします。
特に、首都圏でそこそこ進学校でそこそこの成績で、都内のそこそこの大学に入
学し、就活の時期を迎えた、という方においては、この認識自体を見直すきっか
けがあまり無かったりします。

実際には、

(1)雇われて働く人=会社員

(2)自分で働く人=個人事業者

(3)人に仕事をさせる人=経営者

(4)お金に仕事をさせる人=投資家

と分けることができます。(残念ながら、ホントにお金持ちになれるのは原則的には(3)か(4)です。就活をがんばってどこの会社に行くかというのは、(1)の世界の中の話です)

日本の労働人口のバランスを見ると、1950年代は事業主が過半数で、1980年代には8割以上が会社員、という変遷をたどりしました。

おそらく、今の大学生の親の世代では、「みんなサラリーマン」という世の中に向かっていった時期の方が多いですから、そのような生き方を否定されないようにと、無意識に「大きな会社の社員になることが良いことだ」と信じているところがあるように見えます。また、タイミング的に日本の人口増による経済成長とも重なっていたために、それによって自分たちの世代は成功してきた、という自負もあるでしょう。

ただ、経済成長の要素は大きく3つありまして、

(1)人口増加

(2)技術革新

(3)資本投下

で、日本の高度経済成長期というのはかなり(1)に依存していました。

ちなみに、人口動態は巨大隕石の衝突だとか大規模な地上戦等が無い限りはけっこう予想通りになります。とすると、既に、(1)を前提に今後の日本を信じるのはムリがあるように思います。(2)とか(3)になるわけですが、そのためには、若くて優秀なエンジニアとか起業家の増加、起業環境の向上やエンジェル投資家の優遇等が必要だと思います。

どうして就活生の方にこんな話をするのか？というと、少しでもそういうことに気付いて、行動する方が増えたら、世の中が良くなると思っているからです。

また、そういう目線を持ちながら、何かを一緒にできる方が現れたら、それはとても素敵なことだからです。

ですから、就活のことに限らず、お気軽に連絡してくださって OK です。

きっと 1%くらいの方とは仲良くなれそうです。笑

2015 年 2 月 1 日

夢野道生

TwitterID : @michio_yumeno

LINE@ID : @CHK4239A

Facebook ページ : <https://www.facebook.com/shukatsu.univ>