

就職活動、あなたの番



商学部ゼミ連が 後輩に作戦伝授

後輩に内定時の体験談を話すパネラー

どついたら自分のやりたい仕事の内定がもらえるか。即戦力ってというのはどうやったら身につくのかといった、有意義な話し合いが7月5日に商学部ゼミ連主催で行われた。「自分的就職活動戦略」と題したテーマは、就職難の時代を乗り切るヒントがたくさん詰まっているように思えた。

(学生記者・柿元 理榮)

即戦力

要するに、コミュニ

ニケーション能力

ジョブウェブの佐藤社長

第1部のパネルディスカッションではジョブウェブ代表取締役社長の佐藤孝治氏をコーディネーターに、来年の内定学生がパネラーとして登場した。パネラーは近藤俊太郎さん(商≡NEC内定)、依田泰典さん(法≡ソニーマーケティング内定)、稲田周子さん(経≡大和證券内定)、福丸典代さん(総政≡NTTコミュニケーション内定)の4人。まず、佐藤氏の「自分がやりたいことを、どついうふうに見つけたか」という各パネラーへの質問から始まった。

ま誘われた広告業界のパーティーでNEC勤務の方と出会い、その職にひかれた。依田さんは自らが立ち上げた「キーパーソンス」という活動で、さまざまな会社の代表者に会ううちに、ソニーマーケティングの人と出会い、仕事に興味を持ったという。いずれの発言も、どの職種を指すかということを視野に入れた「人との出会い」を大事にし、結果的に内定をモノにするためには、個人の「コミュニケーション能力」ひとつにかかっているように感じられた。

これに対する佐藤氏の発言のなかで、とても興味深いものがあった。

「新入社員に求められるものは即戦力といわれるが、では一体、即戦力って何なのか。表現がいまいである。私はイコール「コミュニケーション能力」だと思う。初めて会う人と10分間でどれだけ仲良くなれるか、どこまで打ち解けられるか。ここが勝負だ。これさえ心掛ければ、面接は通るし、出来なかつたら落ちるだけだ」。うーん、納得。3年生以下の学生も、もっと友人の輪を広げ、より多くの出会いの場を求めてはみてはどうだろうか。

そこで今度は4人のパネラーから、これから就職活動が始める学生に対するアドバイス……。

近藤さん 私がOB訪問で学んだことなんですが、「論理的にモノを考へろ」と自分に言い聞かせていたことです。つまり、「1つ目こうしたい。2つ目こうしたい。3つ目こうしたい。だから、まとめてこうなんだ」と、物事を3つの視点から考へる訓練をしていました。

依田さん 一般にいい企業だといわれるところ以外にも、他方面から見ていい企業があるから、それを自分で判断してください。人が言っ

ているからではダメ。生の声が聞けるOB訪問をしてください。OBは喜んで答えてくれるはずですよ。勇気をもってアクセスしてください。

稲田さん 少しでも早く、自分の弱点を認識できるようにしてください。また、いつもと違うことにどんな挑戦してみてください。動くということを積極的にやっただ方がいいと思います。

福丸さん 3年生は、ぜひ自分を見つめるための夏休みにしてください。インターンシップをやってみるのも、いいのではないでしょうか。また、OB訪問はなるべく早くスタートさせた方がいいですよ。

インターンシップ企業提案は大切

さて第2部は、ジョブウェブ社の佐藤氏とインターパーソナル代表取締役の佐藤大吾氏による対談が行われた。ここでは、インターンシップをいかに上手に利用するかということに絞られた。

ジョブウェブ社は、メーリングリストを利用して就職活動の情報交換をしている会社で、インターパーソ



インターンシップの必要性についての対談

をすること。しかし、その場で内定というのは稀だが、行った人と行かない人では大きな差が出る。また、インターンシップをする時のコツは、1つ目に自分の希望を包み隠さずしゃべること。2つ目に企業から怒られてくること、つまり、積極的に提案をして企業から断られ、怒られること。そこで、なぜ自分の提案が断られるのかをよく考え、反省することを繰り返すのが自己の成長につながる。どんなことでも企画提案することは大切なことだ。例えば、飲み会の企画一つにしても、規模が変わるか、場所が変わるかの違いであって、要は自分にはいい経験になる。会社は知識・スキルは要求しない。学生のやる気さえあれば、それだけでいいのだ」ということだった。

※

「社会人になったら、何をしようかと迷っている学生は多いだろう。しかし、ただ迷っているだけでは、いたずらに時間を無駄にしてしまつ。積極的にインターンシップを活用して、少しでも早くやりたいことを探す」というのが、この日の結論のようだった。