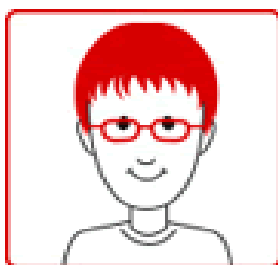


街場の就活論

Vol. 3

—新卒採用に今、何が起きているのか—

団遊 (だん あそぶ)



私が採用活動を支援するある会社の人事担当者は、11月初旬、日本を旅立ちました。
米国・英国を中心に、年内は帰国せず新卒採用説明会行脚をします。
まっさらな新卒学生にこそ、グローバル採用の荒波が押し寄せています。

アルバイト同然

この夏インターンシップに行った学生が、悲しそうな顔で帰ってきました。聞けば「扱いがアルバイト同然だった」そうなのです。彼女は東京で1か月のインターンシップに参加しましたが、毎日のように人の出入りがあり、シフト制で仕事が組まれていたと言いました。

企業の姿勢にもよりますが、大半の場合インターンシップは無給です。遠方から参加の場合、宿泊費、移動費も個人持ちですから、結構な出費になります。彼女は朝から晩まで、他の多くのインターンシップ生らとともに、アルバイト的な学ばない業務を、特に誰から指導されることもなく続けたのだと訴えたそうです。

確かにひどい話です。けれどこれを「悲劇同情話」としか語れない彼女には、弱さがあります。

なぜなら、そんなことは生きていれば良くあることだからです。「思っていた内容と違う」ことにいちいち悲しんでいては、自らキャリアを切り開いていくことなど不可能です。

「皆さん聞いてください。私はこんなひどい目にあいました。世の中ってうっかりしているとエライ目に遭いますよ。私は就活前に、インターンシップでこんな経験ができて良かった。就活では絶対ひっかかりません！」

こう言える心持ちを育てるのが、今日的なキャリア教育に求められていることではないか。間接的にですが、彼女の話聞きながらそんなことを思いました。

「よく分かりません」

私は大学の授業でキャリアという、あってないようなモノを教えています。その中にインター

ンシップ体験が組み入れられているのは悪くないと思っています。それは「鼻を折られる」経験を早目しておくチャンスだからです。夏と冬、それぞれ学生がインターンシップから帰ってくると、まずは、「どうだった？ 甘くなかったや。行く前は『キミは最高だ！卒業したらうちにきてくれ』と内定をもらったらどうしようとか、『大学ですごい勉強しているね！』と褒められたら照れるなあ」とか、いらぬ心配をしていたんちゃう？」と声をかけます。

すると、学生はみな一様に「へへへ…」と静かな笑いで答えます。それがいいのです。だから逆にプログラムされ過ぎているインターンシップに行く場合は、また違ったメッセージを入れなければいけません。

私が代表をつとめるアソブロックにも、この夏、H政大学から二名のインターンシップ生がやって来ました。ひとりは一か月、もうひとは三か月、週に二回程度ですが、それでもよく食らいついたと思います。一応それぞれに担当社員をつけましたが、彼女らに出した指示は「聞かれたことには丁寧に答えるように」のみです。

最後の日、近くの美味しい魚を食べさせる店で打ち上げをしました。その席で「インターンシップはどうだった？」と聞くと「よく分かりません」と返事が返ってきました。それがいいんだと思います。

距離が伸びない大学生

今年もまた、10月1日にリクナビを始めとした大手就活メディアがOPENし、新卒採用活動が本格的にスタートしました。と同時に「就活内定講座」や「SPI対策講座」「面接必勝法」から「内定に近づく写真撮ります」まで、様々な広告が学生に向け大量に発信されています。人気講座はすぐに満席になると聞きますが、これらを有効に活用できる学生が、果たしてどれだけいるのでしょうか。

幼少期の教育分野で「距離が伸びる」という言

葉があります。これは自分でできること、行ける場所、理解できる範囲が広がることで、その子自身のフィールドが広がっていくことを意味します。いまどきの大学生は、社会人デビューを前に、この距離がとても短いと思います。昔は距離が長かった、などと言う気はありませんが、少なくとも今よりは距離があったのではないのでしょうか。

その距離を育んだもの、それが「思い通りにならない」ことではないかと思います。また、新卒社会人を受け入れる会社や社会にも、その子の距離が伸びるのを楽しみに待つ土壌が今よりはありました。

「だいたい思い通り」で来た学生が、冒頭に書いた講座に期待するのは、思い通りの結果です。「就活内定講座」に期待するのは、文字通り「理想の内定獲得のためのノウハウ」です。ところが、事はそう上手くいきません。多くの場合、理想（だと信じる）の内定獲得に失敗し、その原因探しの結果、ほこ先は「あの講座、意味がなかった」と辿り着きます。内省という名の犯人探しです。

何事も疑え、ではありませんが、例えば「絶対美味しいラーメン！」と掲げた看板を見て、看板に偽りありと声高に訴える人は少ないでしょう。たとえ不味かったとしても「僕には合わなかったな」や「看板にやられたな」と思うのが通常です。

ところが就活に関しては、学生は愚直なまでに「頑張れば思い通りの結果が手に入る」と思いがちです。もしくは「絶対思い通りにならないだろう」と行動する前に悲嘆にくれているかのどちらかです。この中間あたりの心持ちがちょうどいいのですが、距離が短いために、思考が伸びません。

もちろん、ビジネスを作るために、煽り立て、悲嘆させ、勇気づける社会の問題も多少はありますが、そんなものはどのフィールドでも同じです。

先の読めない10年後に思いを馳せることで、近場の1年～3年の選択肢が見えてきます。これがキャリアを考えるということであって、就活はキャリアを考えるスタートイベントのひとつに過ぎません。就活をやったかやらなかったかの結

果は残りますが、この時点では成功も失敗もないのです。

昨年話題になった「内定切り」も、確かに気の毒です。企業の姿勢としてはペナルティものでしょう。しかし、それが人生に及ぼす影響は微々たるものでしょう。大事なのは起きた事実をどう受け取り次の行動を取るかです。

あの事件が起こった直後、来るぞ！と思っていたら案の定、2~3 か月も経たないうちに「内定で切られた私」という本が出版されました。この凶太さが生きる力です。

某就活サイト責任者と

11月某日、某就活サイト責任者の友人と意見交換をしました。その中で、彼が面白いことを言っていました。「就活は山を下りる活動なのに、それを指導する人がいない」というのがそれです。

彼の就活サイトにも、毎年何千という企業が掲載され、何万という学生が登録をします。その中で「知っていた企業」に入社するのは2~3割、裏を返せば、7~8割は「存在すら知らなかった」企業に入社します。ただ、その7~8割も、就活開始当初は、物産なり伊藤忠なりトヨタなり東京三菱UFJなりに入りたいと思って活動を始めます。しかしやがて、書類すら通過しない現実を知り、他の可能性を探り始めます。なかなか頭を切り替えられず、結局終盤になって「内定もらえるのならどこでもOK!」とシフトチェンジする学生も少なくありません。

彼は「だからこそ、ほとんどの学生には山の下り方を示してあげなければならないのに、すべては登り坂かのように、あるいは頂上から平野を見渡すかのごとく指し示している。それは決していいことではない」と言いました。

山も、うまく下りれば自分の居場所にスムーズに辿り着けます。ところが、この指導は一見「夢を諦めて現実を見る」的な要素を含むので厄介です。

学生を相手にビジネスをしている人たちは、学

生に嫌われることを恐れます。結果、彼の言うような指導が躊躇われてしまう背景もあるのでしょう。そして、その中に、大学の就職課も入っていると私は思います。

恋に破れた友人に「明美は悪くない。悪いのは大輔の方。明美はとても可愛いし、すぐに新しい恋に出会えるって!」と、取り繕うアドバイスをする友人。周囲は「明美にも問題がある」と思っているのに、そうと言わない、決して長続きしない友人たち。こういう図式はどの世界にもお決まりであります。せめて大学の就職課は、本気の友人にならないと、多額の献金をする学生も浮かばれないと思いますがどんなものでしょう。

その原因のひとつが、就職課の職員自身が学生を取り巻く環境の変化に気付いていないことだと思います。就職課の職員は対人援助職である。「昔からそうだった」と言われればその通りですが、その色合いは、確実に変化してきていると僕は思います。

届けるメッセージは不変でも、届け方は変化させないと、やがて届かなくなります。相変わらず学内説明会を開催し、就職サイトに登録をさせ「みんなの目の前にはたくさんの可能性がある。挑戦して来い!」と送り出す大学側。決して間違っているとは言いませんが、大学(学生)によっては、草野球の選手をプロのセレクションに送り込むようなものです。その結果は、果たして?