

# 法政就業力通信

## ～今月のさんぽ道～

法政大学  
「就業力を育てる3ステップシステム」  
プロジェクト  
<http://3step.hosei.ac.jp/>

文部科学省『大学生の就業力育成支援事業(就業力GP)』採択プロジェクト

## 就職活動における教員の役割

教授 藤村博之 (ふじむら ひろゆき) プロジェクトリーダー

### 会社訪問解禁

3年生向けの会社説明会が12月1日に「解禁」になりました。マスコミは「短期決戦」という言葉を使っています。でも、多くの学生の就職活動は、少なくとも来年の5月頃まで続きます。半年も続く就職活動を「短期」と表現するマスコミには、ただただあきれざるばかりです。

12月1日に大手の就職サイトが機能しなくなったことも報道されました。学生からのアクセスが集中して、「つながらない」とか「つながるのに時間がかかる」といった事態が発生しました。そして、「希望する企業のセミナーがすぐに埋まって申し込みなかった。残念だ」という声も紹介されていました。このような事態は予想されていましたが、具体的な対策がなされないまま「その日」を迎えてしまいました。

### たくさんの会社を見ればわかる？

この混乱を見た評論家は、「やはり自由化した方がいい」と主張します。就職活動は、できるだけ多くの会社を見る機会だから、協定によって縛るべきではないと言います。20社ではなく30社、30社ではなく50社、いやいや100社はいかないとダメだという声も出てきます。こうなると、「たくさん行けば行くほどいい」となってしまう。

就職活動において何社を訪問するのが適切なのでしょうか。答えは「人によって、あるいは考え方によって違う」となります。筆者が大学生だった1970年代は、会社説明会の解禁日が4年生の10月1日、面接の解禁日が11月1日でした。一人の学生が訪問できる会社の数は、多くても20社で、大半の学生は5～10社をまわって就職先を決めていました。でも、何ら問題は発生していませんでした。

### 明日のことは誰にもわからない

人間には柔軟性があります。「この会社でなければダメ」とか「この職種でないとムリ」というのは、まずありません。もちろん、人によって向き不向きがありますから、無理やり特定の職種につけるのは問題です。でも、自分が向いていないと思っても、実際に担当してみると案外向いていたということもありますから、いろいろなことを試してみた方がいいと言えます。

会社もどんどん変化しています。会社側の都合で、所属先の企業自体が変更になることはしばしば起こっています。製薬会社に入ったけれど、自分が所属する部門が化学会社に売却されたため、化学会社の社員になったというような例は、枚挙にいとまがありません。明日はどうか誰にもわからないのです。

### 教員の役割

ある会社の説明会の申込ができなかったら、その会社とは縁がなかったと思えばいいのです。それだけ希望者が殺到する会社は、自分がいちばんお金を必要とする30年後には衰退企業になっていると考え、あえて希望しないという選択をすればいいのです。

マスコミは無責任な情報をたれ流します。こういう時期だからこそ、誤った情報に振り回されないように学生を指導するのが、教員の務めだと思います。



### 略歴

84年名古屋大学大学院卒  
京都大学博士(経済学)。

84～89年京都大学経済研究所  
助手、90～97年滋賀大学経済  
学部助教授・教授。

97年～03年法政大学経営学部  
教授、04年～IM研究科教授。

e-mail: [fhcdc@hosei.ac.jp](mailto:fhcdc@hosei.ac.jp)

研究室は新一口坂校舎4F



略歴 法政大学大学院経営学研究科キャリアデザイン学専攻(修士)卒業後、法政大学大学院政策創造研究科博士後期課程に進学。2011年3月、同博士課程中退。

## 「話す」も「書く」もコミュニケーションのうち

特任教員 白井 章詞 (しらい しょうじ)

「就業基礎力養成Ⅱ」では、学生が企業人を対象にヒアリング調査を行ない、その結果を発表している。授業の「お約束」は、受講生全員が最低一つは質問(つっこみ)をすること。強制することで、聞き手は問いをたてるために発表を批判的に聞く。話し手は、質問を想定しながら周到に発表準備をしてくる。そのため、発表の質は格段に向上してきた。ただ、発表を終えた学生に提出してもらった「報告書」の出来は、残念ながら…といったところだ。読み手である私が、発表を聞いていたからこそ理解できることも少なくない。彼らが社会人になったとき、上司や先輩はいつまでも付きっきりで仕事を教えてくれるわけではない。日々の活動内容を報告書から読み取り、指導のポイントを見出ししていく。学生たちには、書いて伝えることも大切なコミュニケーションだと教えていきたい。



略歴 70年度慶応義塾大学経済学部卒。70~06年伊藤忠商事(株)勤務、06~11年帝京大学と法政大学職員。11年~法政大学教員

## 小さな勇気が就業力に！

特任教員 有田 五郎 (ありた ごろう)

学生は大人や先生に質問する・話を聞く、大人や先生は学生達に声掛けをする。自分の経験や考えを伝える。こんな小さな勇気が学生達の就業力向上への原点と考えている。この時期、学生から「内定を獲得するのはどんな学生ですか？」との質問を受ける。「頭を回転させているのが伝わってくる学生」と答える。日頃から大人に接して会話の訓練を行うことが、その場で考えるクセを身に付けるだけでなく、言葉遣いやマナーに気を配る姿勢にもつながってくる。大人との接点は日常生活の中からネットワークを拡げる働き掛けで見つける。学生も大人もお互いに意識して協力し合いたい。



略歴:日米ハイテク企業での営業・人事を経て人事コンサルタントとして独立。キャリアカウンセラー資格取得後は多くの大学でキャリア論の講師を務める。

## マナーとビジネス・マナーの違い

特任教員 鈴木 美伸 (すずき よしのぶ)

前期に続き2回目の宿題ゼミを開催致しました。今回のテーマは3年生の就職活動も始まったので「ビジネス・マナー」にしました。世にマナー研修は数多くあり、話し方や礼儀の立ち居振る舞いが指導されていますが、私はマナーとビジネス・マナーは、時間効率を重視するという点で異なると思います。一般のマナーが相手への心象を良くするというものが多いのに対し、ビジネス・マナーはそれに加えて相手(と自分)の時間を尊重するという視点が重要です。例えば、どんなに丁寧で綺麗な言葉や文章だとしても、ビジネスシーンでは締切を過ぎた提案は零点となります。そうしたケースを私が商社マンだったころの実例を見せながらワークショップを行いました。「ノックは何回である」というマニュアル記憶ではなく、現場の事例からビジネスマインドを理解して応用力をつけて欲しいものです。

### ◆ 鈴木講師の「宿題ゼミ」報告

本学「学習ステーション」にて開催されている「宿題ゼミ」(お昼休みの約30分間に行われる、学部生対象の自由参加ゼミ)で鈴木講師の「ビジネスEメール文書講座」が行われました。単に文書を作成するだけでなく、指定された締切には間に合っているか、アポイントを取る時には候補日をいくつか挙げて、相手が決めやすいように配慮できたか等まで詳しく指導を行いました。

### ◆ 有田講師が再び日経メディアに登場しました。

先日「日経キャリア教育ネット」に引き続き、今回は日経関連の雑誌で有田講師が紹介されています。日経キャリアマガジン特別編集「新年金世代のココロザシゴト」の中の「誇れる『ココロザシゴト』—やりがいワーク実践編」に有田講師の興味深いキャリアストーリーが4ページに渡り綴られています。

### ◆ 編集後記: 先日、学生の卒業制作ビデオに出演しました。主人公の女子新人キャスターを叱ったり励ましたりする上司の役ですが、「叱る」のが難しく何度もリメイク。慣れないことは演技でもできないものです。でも本当は必要なスキルで、「大人の就業力講座」には必須項目かもしれません。【役はヒゲの報道部長】 << 事務局:細田 >>

「就業力を育てる3ステップシステム」プロジェクト (事務局:学務部教育支援課)

〒102-8160 東京都千代田区富士見 2-17-1

TEL:03-3264-9520 WEB:http://3step.hosei.ac.jp/

**就業力**を育てる**3**ステップシステム  
文部科学省「大学生の就業力育成支援事業(就業力GP)」採択プロジェクト