

「就活アドバイスのリアル」 ～ 熱い思い ～

昭48 営 浅田 恭正

「六甲台就職相談センター」ではコロナ前には毎年延べ2,000人前後の学生の相談に乗っていますが、学生からの相談内容はその時期によって違います。

学生は3年生になってそろそろ就活を始めねばならないと思っはいるのですが、初めての経験に何をよいか、何から始めればよいかわかりません。そこで身近なところからネットの就職サイトを見たり、友達や先輩から情報を得ようとします。また自分の興味と関心がよくわからない中、とりあえずインターンシップに申し込んだりしていきます。でもインターンシップに応募するに際しても選考があり、思うようには進みません。そんな不安と戸惑いを覚えてどのように進めていったらよいかわからなくなり、六甲台就職相談センターを訪ねてきます。

それでは当センターを訪ねてきた学生に対して相談員はどのように就活のアドバイスをしているのかを紹介したいと思います。

センターを訪ねてくる時期は様々ですが、入学して間もない時期にセンターを訪ねてくる学生もいます。私はこのような学生には就活の現状を説明したうえで、今しかできないことに精一杯取り組むことをアドバイスしています。学業を中心にクラブ、サークル、課外活動、留学、ボランティア等々、自分がやりたいと思うことを自由にできるのは「今でしょ!」と思うわけです。

そして就活を考えなければならないと思ひ始める3年生の4月頃から就活生としてセンターを訪ねてきます。この時期にセンターを訪ねてきた学生は就活が本格化するまでにまだ十分な時間があります。そこで私が話していることは2点あります。まずは今、頑張っ取り組んでいることを継続していくこと、さらには自分を見つめ、振り返る「自己分析」から始めようとアドバイスしています。そして、学生自身が書いてきた自己分析をもとに、「過去、現在、これからの自分」を学生と一緒に掘り下げていき、仕事選び、企業選びの軸は何かを探していきます。

企業選びの軸がある程度定まればその軸に合った企業選びに移っていきます。企業研究の手段としては、企業のホームページや新聞、また就職関係会社が開催している様々なセミナー等があります。中でも7月～8月になって企業が開催するインターンシップに参加することがとても役に立ちます。コロナになってからこのインターンシップもリモートで実施されていて、しかも1dayがほとんどで、内容的には会社や仕事の説明、またグループワークといったものが主な内容です。このインターンシップはたとえ1dayでも年明けの3月を待たずに企業から直接会社のことを聞けるのですからここは積極的に受けていくべきと指導しています。しかしこのインターンシップは会社や仕事のことを就活生に理解してもらおうという本来の目的の一方で、企業は早期選考につなげていくために学生を個々に評価しています。また、来年からのインターンシップで5日程度の長期のインターンシップでは選考に活用してよいという政府方針が示されました。ですから学生はインターンシップに申し込むまでにできる範囲で企業研究を進めておくことが求められます。

企業研究と合わせて、自己分析と並行して早い時期にやっておくべきこととしてエントリーシートのテンプレート「自己PR」と「学生時代に力を入れたこと」を来たる本選考の応募を見据えて作成しておくことをアドバイスしています。年末までに基本で定番であるこの二つのエントリーシートを完成させておけば、年が明けて本格的な選考モードに入った時に余裕をもって臨むことができるのです。

そして3月に各社からエントリーシートの設問項目がオープンされ、学生はエントリーシートを作成していきます。当センターに相談に来る学生も3月前後からとても多くなってきます。一番の相談はエントリーシートの添削です。でもこの時期からエントリーシートの作成に取り組もうとしている学生とそれ以前から準備をしてきた学生の間には明らかに差がついています。エントリーシートも表面的に設問に合わせて書く中身は企業に響きません。しっかり自己分析をして、企業選びの軸を確立したうえでその企業の志望理由を伝える学生のエントリーシートとではおのずから差が出てきます。私は毎年この時期になると、3年生の早い時点からやるべきことを着実に進めていくことがいかに大事かを就活相談に乗りながら実感しています。

エントリーシートが通過して、選考の勝負となる面接に進んでいったとき、最後の決め手になるのがその企業に対する熱意と覚悟です。当センターで模擬面接をして企業の志望理由を語ってもらうとき、一般的なその企業の特徴をあげて志望理由として語る学生が多くいます。しかしその企業の面接官の

立場になって聞いた時、学生が語る言葉は心に響きません。その志望理由はホームページや説明会で企業が説明している内容の理解でしかありません。企業は「あなたはどう思うのか、あなたが我社のどこに魅力を感じているのか」を「あなたの言葉で」語ってほしいのです。頭で理解した企業の特徴を自分のハートにまで掘り下げていって、熱く語ることが大事になってきます。

当センターで実施する模擬面接では、実践を想定してその会社の面接官の立場になって感じたことや評価したことをフィードバックし、企業に対する更なる掘り下げをアドバイスしていきます。このように何度か(模擬)面接を繰り返していくと、学生は最初の紋切り型の志望理由が地に足の着いたものになっていき、会社に対する自分の思いを心から語れるようになっていきます。このようなステップを踏んで、「志望理由」の掘り下げと伝え方が自分のものになれば、どんな会社に対しても勝負できるまでに成長しているのです。

就職活動はすべてに通用できるマニュアルがあるわけではありません。最後は個人と企業のマッチングですから、学生としては自分の経験、強み・持ち味、そして企業に対する熱意をアピールして企業に受け入れてもらうしかないのです。まさに自分という人間と企業との真剣勝負が面接の場でありま

す。

面接は複数の面接官によって数回実施されますが、最初の面接段階では能力と適性を中心に評価していきます。そして最終面接の段階では人事部長等の決定権者の目で能力と適性を評価されるとともに、最後の決め手となるのが学生の熱意と覚悟です。最終面接ではそれまでの企業研究の集大成として自分の思いを全力でぶつけてほしいと思います。

学生諸君が「素の自分」で勝負できるよう、六甲台就職相談センターの相談員も我々の経験と思いを日々、熱く語っています。