

何のために働くのか？

～「内定を取る」ことよりも大切な
「職業観」の話～

ワークライフバランス、残業無し=いい会社？

私が20代転職者の転職支援を始めて、はや15年がたとうとしています。
直接かかわった転職支援実績は約200名。
チームで間接的にかかわった人を合わせると2000名を超えます。

この資料を書こうと思った理由。
それは、短絡的な判断基準で転職先を探す人が多すぎるということ。

年収が30万円高いところに決めた。

残業が少ないところに決めた。

研修制度がしっかりしている会社に決めた。

短期的で表面的なポイントだけをみて転職する人たち。
それで本当に幸せになったのでしょうか？

残念ながらなっていません・・・。

転職をすることで人生の選択肢が狭まった人々をたくさん見てきました。
10社転職すれば転職のプロになり、正しい基準で企業を選ぶことができる
かもしれません。しかしそんなリスクはおかせないですよ？

そこで、そもそも仕事を選ぶ前にどういった価値観を持った人を企業は求めているのか？
どんな仕事観を持っている人が幸せをつかんでいるのか？数多くの転職の成功、失敗事例を見て
きたからこそ、提供できる情報があると思い、この資料を作りました。

◆あなたの状況を教えていただくために、4つの質問に答えてください

以下の4つの問いにYESと一つでもチェックが入ったら、この冊子、ぜひ最後まで読み進めてくだ
さい。あなたの仕事探しを前に進めるヒントや解決策を見いだせるはずです。
それではさっそく質問です。

・仕事で何がやりたいかわからないですか ・YES ・NO

・どんな企業がいいのか、悪いのか、見極め方がわからないですか ・YES ・NO

・内定を取得する原則があるのなら、知りたいと思いませんか ・YES ・NO

・本当は働きたくないけど、親に申し訳ないから義務感で仕事探ししていますか
・YES ・NO

一つでもYESにチェックが入った方。これから20分お時間をください。
20分この冊子を読み込むだけで、あなたが内定を取得するために必要な考え方が手に入るはず
です。さあ、あなたの仕事を楽しいものに変えましょう。

◆まちがった企業選びの軸

いきなり重要なことをいいます。

内定を取得するためには、あなたの仕事に対する「姿勢」、「考え方」、いわゆる仕事に対するスタンス、これが「もっとも大事」になります。ただし、それは27歳くらいまで。28歳以降は市場では即戦力を求められます。28歳以降に業種も職種も変更するのは、大幅な年収ダウンをしないと実現しないでしょう。

もしあなたが、

「残業が少ない会社がいいな。」

「安定している会社がいい」

「教育研修が充実して自分を育ててくれる会社がいい」

「福利厚生が充実している会社がいい」

こんな視点だけで企業を選ぶ軸を持っていたとしたら、危険です。

それはあなたの都合ばかりで固められた軸だからです。

あなたが後輩社員の育成担当になったとしましょう。

そこで自分の仕事を助けてくれることになる後輩の採用活動に参加したとします。

その面接で後輩の候補となる20代転職者が、

「私が企業を選ぶ基準は3つあります。1つめはできるだけ残業が少ないこと。あと、住宅手当があると最高です。もうひとつはつぶれない会社であれば一生懸命働く気持ちです。加えていえば、教育研修がしっかりした会社がいいですね。」

こんなことを言われたらどう感じます？

「受け身な20代転職者だな。自分で学ぶ意欲はないのか。この後輩育てるの大変そう・・・。

会社がまるでこの20代転職者のためにあるような言い方をするなあ。働く価値観間違っているんじゃないかな。」

あなたが採用する側だったら、そんな風に感じるかもしれませんね。

今仕事探しを継続している20代転職者の70%がこのように相手のメリットや相手の目的を考えず、自分の都合で企業を選んでいきます。

相手の期待を無視して、自分の都合だけで転職活動に臨むと壁にぶつかります。

◆あなたは内定がゴール？

そもそも、「働く」ってなんでしょう？

残業が少なく、給料もいい、教育研修制度もいい会社に入社したとします。しかし、全くやりがいのない、全く自分を成長させられない、社会に何の貢献もしていない、

お客様から全く感謝されない、そんな仕事についたら、どうですか？

そんな自分に納得できますか？何のために仕事をしているのでしょうか？

まず大前提に、「内定をとる」ことが最終ゴールではないことを理解する必要があります。受験で大学に合格することと、まったく意味が違う活動なのです。

受験は、同じ問題を解いて、同じ正解があり、70点を超えれば合格という誰もが理解できる共通の正解があります。仕事探しには正解が存在しません。

例えばJTBの合格基準点が70点だとして、JTBの評価が20点だった20代転職者が、三井住友銀行では75点と評価され、合格になることもあります。

その理由は会社によって正解が違うからです。
だから、JTBで内定を取る方法と、三井住友銀行で内定を取る方法は全く違うのです。

皆さんにとっては理解しがたい世界なはずです。

一定ラインの点数をとれば合格判定が出る受験の世界とは、180度違うんです。このスタート地点を間違えると大変苦勞することになります。

◆内定を獲得する正解はないが、原則はある！

でも、正解が知りたい！早く内定がほしいんです。答えを教えてください！！
そんな声が聞こえてきそうです。

残念ながら、仕事探しには正解がありません。
しかし、原則はあります。3つの原則をご紹介します。大変重要なことなので、いか3つの原則は、頭に叩き込んでください。

□原則1： あなたがある特定のA社に内定を確実に取る方法は存在しません。A社が求める採用基準と、あなたが持っている性格や個性、能力が違うものなら、どんな努力をしても内定にいたらない。

□原則2： あなたの「性格」、「個性」、「思い」、「能力」を必要とする会社と出会う事。これが内定への最短距離です。

□原則3： 「これまでの自分」ではなく「将来の自分」に目を向けることが内定獲得の重要なマインドセットである。

次のページにあなたの仕事探しを成功に導く手順をご紹介します。
仕事探しで内定を獲得した20代転職者が実践していたことです。
転職活動に成功した2000名の20代転職者に共通していた行動パターンをまとめてみました。
イノセルが勝手に提唱しているものではないということを補足しておきます。

それでは、心をフラットにして、まっさらな気持ちで次のページをご覧ください。

◆2000名の先輩が仕事探しを成功させた黄金パターン

以下の6つの手順が過去仕事探しに成功した20代転職者に共通する黄金の行動パターンです。これも重要なことなので、何度も読んで空でいえるように記憶してほしいと思います。

- ① 働くことでどのように他人に貢献するのかを考える
- ② そのためにはどんな自分になるのか、なりたい自分の姿を考え、イメージする
- ③ ほかに人には難しいことだけど自分には簡単にできることを考えてみる※これがあなたの「強み」になります
- ④ その強みをもっと強化して、なりたい自分に到達するためにどんな力をつけないといけないのか？ これを整理していく
- ⑤ ①に戻って、他人への貢献を通じて、自分を採用すると「どんなメリットがあるのか？」他の人ではなく「あなた」を採用するべきメリットを3つ企業へプレゼンできるようにする
- ⑥ ①から⑤を整理したら、数多くの企業と会いに行く。企業と対話しながら①～⑤をブラッシュアップしていく

これが仕事探しで成功していた20代転職者に共通する行動パターンです。世の中でいわれている自己分析をして、面接対策を考えて、志望動機を作成して、自己PRを整理していく。一般的に必要なとされる手順とちょっと違いますよね。

でもこれが**転職成功者の真実**です。

でも、意味が分からないところもあるかもしれないですね。そしてこんなことを言われてもピンとこないかもしれない。

なぜピンとこないのか？

それは「仕事の価値」を分かっていないからだと思います。あなたのまわりを楽しそうに仕事をしている人がいるでしょうか？仕事はつらいもの、仕事は苦しいもの、お金をもらうにはつらいことをしなければいけない。こんな価値観しかないとしたら、①～⑥は苦しい作業になります。

この①～⑥の作業に入る前にあなたが知らなければいけないことがあります。それは何でしょうか？

それは**社員として働く意味をわかっておくこと**なのです。

◆働く意味を理解することが内定の近道

まず働くとは、「はた＝周囲、周りの人」「らく＝楽にする」こんな語源の定説があることをご存知ですか？ 周りの人を楽にすること。これが働くという語源です。

例を考えてみましょう。

レストランでお金を払うことで、料理を食べられます。これを自分一人でやるとしたら、どんな作業が必要でしょうか。

まず食材を探します。野菜、肉、お米。おいしいものを探そうと思えば、おいしい野菜を育てる畑を持つ必要があります。肉が牛肉なら、牛を育てる必要があります。お米は毎年田んぼで育て、時期が来たら収穫する必要があります。

その後、その食材をもとにメニューを考えます。メニューができれば、調理方法を考えます。食材をおいしく食べるためにはどんな調理方法が必要なのか？どのくらいの時間、どんな火加減で炒める必要があるのか？肉も安全に食べるためには、適切な火の通し方を研究しなければいけません。火加減を間違ったら料理は焦げて食べられなくなります。こういった調理方法を正しく学ぶ必要があります。

こんな作業を毎日行わなければ食事にありつけないとしたら、あなたはまともに生活ができますか？健康状態を維持できるでしょうか？

レストランに1000円のお金を払えば、おいしい食事が20分以内で用意される。

これってすごいことじゃないでしょうか。

レストランに1000円を払う価値ありますよね？

レストランで働く人たち、レストランのサービス＝仕事は、あなたをだいぶ楽にしてくれていますよね。

「はた＝周囲の人」を「らく＝楽にする→面倒な食材手配や調理方法を開発しなければならないところを1000円あなたがレストランに払うことで、があなたに食事をたった20分で用意してくれる」ことを通じてあなたは楽になっていますよね。これが働く意味であり価値です。

◆お金 > 価値 仕事なくなる

でももし、1000円払ったけどレストランから出される食事が、不健康な栄養素をたくさん含んだものだったらどうでしょうか？その食事を食べ続けると病気になってしまう。

そんな食事を出すレストラン。これに1000円の価値がありますか？

むしろ、お金をもらってでもそんな食事は食べたくないはずですよ。

1000円に見合う価値。

払ったお金よりも価値がない。そのようにお客様が感じたまま何もサービスを改善しなかったら、その仕事は世の中からなくなります。払ったお金以上の価値をお客様に感じてもらうことが、働くことが成立する条件です。

働くこと＝周りの人を楽にすること＝その楽になったことにお客様はお金を払う

これが働く図式です。これをおぼろげでいいので、働く価値を理解することが仕事探しをうまくいかにせる第一歩です

じゃああなたは、仕事探しのためにどんな準備をすればいいのでしょうか？
考え方がわかっても、何をすればいいか、まだ全然見当もつかないですよ。

そこで、もう一つ重要な事実があります。

◆会社が社会に存在する目的とは

働く意味をおぼろげながら理解したその次に必要なことは、会社の存在意義、会社が存在する目的を知ることです。

会社の目的は何でしょうか？社員を幸せにすることでしょうか？成長させることでしょうか？これは何千人も転職支援、採用をお手伝いしてきた、イノセルの持論ですが、

「お客様を作ること」

これが会社の目的です。会社が続く最も重要な条件。それはお客様がいる、居続けることです。
会社が提供する商品やサービスにお金を払う価値があるとお客様が認めてくれているならば会社は絶対につぶれません。

お客様が商品、サービスに対してお金を払った金額と同じ、またはそれ以上の価値を感じてくれているならば会社は反映し続けます。

100万人のお客様が一人1000円のお金を払ってくれれば、その会社の売上(会社が得る収入)は10億円です。

一時期、ブラック企業で話題になった和民の売上は1270億円です。お客様が一人1000円を払っているとしたら(本当はもっと払っていますが、ここはわかりやすくするために)和民に価値を感じているお客様はのべ1億2700万人いることになります。
すごい数のお客様に価値を提供している会社なんですね。

会社が成長して安定し続けるためには、お客様に満足してもらう＝払ったお金以上の価値を感じてもらう。それによって満足したお客様が何度も利用してもらえる＝継続してお金を払ってもらえる。そのよい評判広まりお客様が増える＝お金をはらってくれる人数が増える＝会社のお金が増える。
このお金が社員の給料になる。

お客様を満足させた、お客様に何度も利用してもらえた、お客様を増やしたこの実績がたくさんある人がたくさんの給料をもらう。これが社会の原則です。

というわけなので、企業はあなたを就職させるために、採用するわけではなく、

お客様に満足を提供できる、お客様に居続けてもらう、お客様を増やすことに、将来的に、貢献できる人を採用したいのです。そういう人に内定を出したいのです。「将来的に」というところが大事です。

あなたはまだ20代転職者です。

「今のあなたの能力」でお客様に貢献できる力があるとはどの会社も思っていません。2年後、3年後、その能力を身に着けられるのか？ この企業側の判断のよしあしが採用する人、採用しない人の分かれ目なのです。

お客様から満足を得るためにはお客様に払ったお金以上の価値を提供する必要があります。それはどうすれば実現するのか？

サービスまたは商品を通じて、

1. お客様の困っていることを解決してあげること
2. お客様の〇〇したいを叶えてあげること

この2つが価値を感じてもらおう秘訣です。

この2つを提供できるように、「能力を高める」、「経験や知識を増やす」、「継続的に学ぶ(先輩や経験、本などを通じて学ぶ)」ことがお客様に価値を与えるために社員が身に着けるべき、大事な習慣です。

その習慣を実践するためには、「意欲」「熱意」が必要です。

また、お客様に不快感を抱かせない「好印象を与える力」も大切なポイントです。

「意欲」「熱意」「好印象を与える力」を企業は面接で評価しているのです。

意欲のありなしは企業研究にどれだけ時間を割いたか？や事前に調べる力から判断します。

熱意のよしあしは志望動機、話し方に熱がこもっているか、ふるまいに一生懸命さを感じるかという部分で判断しています。

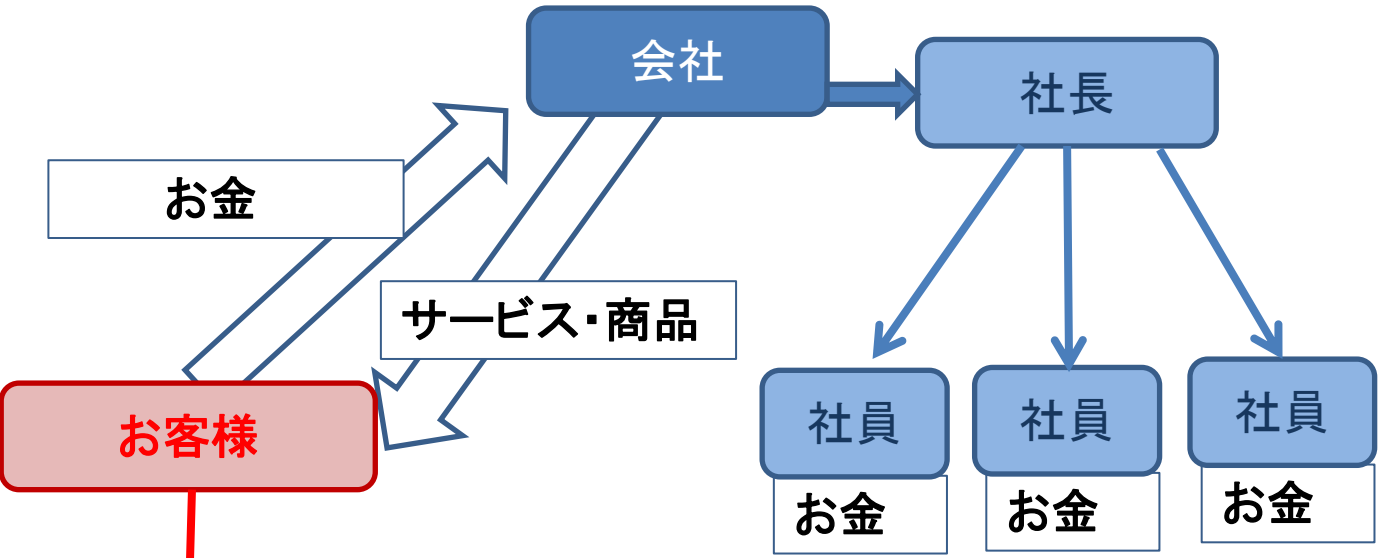
好印象を与える力のよしあしは、あいさつをはきはき元気にできるか？相手を配慮したマナーを身に着けているか？清潔な印象をあたえる外見力が備わっているか？こういったポイントで判断しています。

これまでの話を図式にすると次のページのように表現することができます。

会社が持続する条件や、
お客様を作り続けることの相関、
それが給与に反映されること
そして採用基準にもそのことがかかわっていること
を図式化してみました。

次のページをご覧ください。

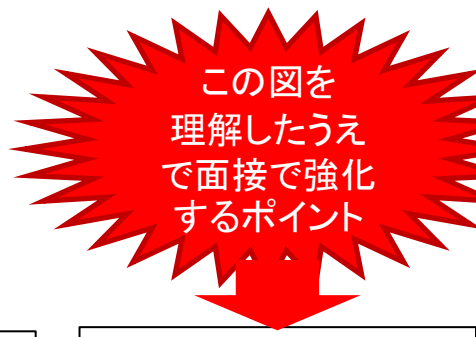
企業はが採用したい人は 会社の成長を実現する＝「お客様に貢献できる」 意欲ある人、かつ、実現性がある人である



売上UP
＝会社の成長



お客様の困っていることを解決してあげる
または
お客様の「〇〇したい」を叶えてあげる



・そのための能力を高める
・経験や知識を増やす
・継続的に学ぶ
(先輩、経験、本etc)

☆お客様に貢献する＝活躍する社員になるために必要なこと

- ・意欲
- ・熱意
- ・好印象を与える力

☆面接の判断軸

- ・意欲＝企業研究や事前に調べる力、質問の精度
- ・熱意＝志望動機、話し方、ふるまい
- ・好印象＝あいさつ、マナー、外見力

どうでしょうか。これまでの話で、会社はお客様の存在があって初めてなりたっている事実や、会社側が採用したいのはどんな人か、働くという語源、意味などを説明してきましたが、仕事探しの準備に生かせそうなところは見つかったでしょうか？

◆内定を取っている20代転職者の真実とは

「私を採用することで、会社を成長させたい(=お客様を満足させたい、お客様を増やしたい。)」という思いをもつこと。根拠なしでOK。やる気があればOKです。
そしてそれを企業へプレゼンすること。そのことを相手に共感してもらう事。
これが「内定を取っている」20代転職者の真実です。

だいぶ理解がすすんできたでしょうか？では、まずはじめにやってみてほしいことをいいますね。
以下を面接前に考えてまたは調べていきましょう。すべて間違っているでもいいです。仮説を立てることが大切なのです。

□応募先企業のお客様はどこでしょうか？

□そのお客様はなぜ他社ではなくその会社を利用しているのでしょうか？HPを眺めてキーワードを拾って、想像してみてください。

□そのお客様に満足を得る方法は何でしょうか？HPや採用HPからお客様の声やお客様が満足している理由などを書いていませんか？ヒントを探しましょう。

□そのお客様を増やす方法は何でしょうか？HPや採用HPからヒントを探しましょう。

□あなたが入社したらお客様からどのように満足をえますか？またはお客様をどのように増やしていきますか？

上記はHPなどを調べてもわからなければ企業へ直接質問してOKです。

また、これはお客様と接点を持つ、営業職だけが考えればいいことではありません。

すべての職種において重要です。意識すべきポイントは、**お客様の満足度UPとお客様を増やす方法について仮説を立てること**です。

技術職だって、事務職だって、専門職、どんな職種であろうが、お客様のことを考え、お客様の悩みの解決手段を考えたり、欲求を満たすことを考えて、工夫を重ねた人が活躍しているという事実があります。

面接で対話をしながらあなたの考えた仮説やストーリーを面接先企業へプレゼンテーションしてみてください。企業の目の色がガラッと変わることには驚くはずですよ。

次のページからは、仕事探しにおいてあなたに捧げたい言葉と、実際に顧客に貢献した20代転職者の事例をご紹介します。言葉を聞いて、勇気が出て、事例を知ってより鮮明に仕事で活躍するイメージを抱いてもらえるとうれしいです。

仕事探しで悩んでいるあなたへ捧げる言葉です
言葉から自分の気持ちを変えていくことができます。自分
で可能性を見限らないことが大切です。あなたを激励して、
勇気づけられるのはあなたしかいません。

一.あなたの成長を待ち望んでいる人が必ずいる

**一.これまでの人生、これまでの経験、周囲の人が
あなたの将来を決めるわけではない。あなたが決めるのだ**

一.あなたは自分の思い通りに変わることができる

**一.あなたは、世の中の人の困っていることを解決
する力を身に着け、感謝される人になる**

**一.あなたは、世の中の人の〇〇したいをかなえる力
を身に着け、感謝される人になる**

**一.あなたのなりたい姿はあなたが決められる。あきら
めなければ必ずなりたいあなたに到達できる**