

## 分科会別講演

## 「企業が求める人物像と高校生の勘違い」

㈱ライセンスアカデミー 教育事業部 部長代理 宇佐美 正 利

## 1 はじめに

私は、高校生まで全く人と話せない生徒だった。大学に行ってこれはまずいと思い、自分を人と話をせざるを得ない環境に追い込まないとこれは無理だと思い、牧場での糞み込みや道路工事などのアルバイトをした。北海道の牧場での1か月は、朝5時から夜の8時まで働いて日当1000円だった。私はアルバイトで知らない人と話が出来ればいいと思っていたが、貯めたお金で、夏休み後半の1か月を使って旅行した。住み込みで人と話すのは慣れてきたが、街に出ていくとどうしても人の目をさける。そのうち山ばかり登るようになった。山の上ではいいが、下に降りてくるとまたダメ。まだダメだと4年生になる時に1年休学し、海外へ。1年間あちこち回ってきた。

そんなこなをしながら就職。まさか人前で話す仕事をずるとは全く思わなかった。いろんな高校を回りいろんな生徒を見ていても、同じような状況の子がいる。この子達もちょっと考え方を変えると、ちょっとしたアドバイスがあると違う方向に行ってくれるんじゃないか。そんな子をたくさん見て、生徒さんに話すときには、「もっとできるんじゃないの？ やれるかもしれない」という気にさせてあげたいなということで、ずっと話をしている。自身のプロフィールにも「やる気にさせる」なんてとても書けないので「やる気にさせる」と付け加えている。

## 2 「高校生活は楽しいですか？」が合否を分ける

進学でも就職でも、面接が非常に大きなウェイトをめている。その時に私どもの会社でもそうだが、高校3年間楽しかった？ という質問が合否を分ける。面接というのは試験であり点数をつけている。雑談のために呼んでいるわけではない。いろんな質問の裏には知りたい意図がある。今の生徒さんはそういったことを全然わかってない、考えてない、そんな気がする。「どう？ 高校生活楽しい？」と聞くと、「まあまあ、別に」という子がたまにいる。今はそれでいいかもしれないが、「面接の時に楽しい？」と聞いて、「はい」と言わないと必ず落とす。うちの会社でもそう。大学だろうが何でもそう。大学生もよくいる。「本当はこんな大学に行くつもりなかったが、第1志望の日に風邪ひいちゃったんで」。会社に入ると同じことを言う。「本当はこんな会社入るはずじゃなかったけど、第1志望の日に風邪ひいちゃった」と、お客様や家族の前で言う。これは、会社にとってのマイナス要素になる。山手線なんかに乗っていると、夜の10~11時くらいに会社の封筒を会社名が見えるような状態で持ちながら、会社の悪口を言うビジネスマンがいる。ああいうふうになってしまう。ああいう人たちは企業の阻害要因、業務を阻害する人たちになってしまう。

## 3 企業が求める「学力」とは「学ぼうとする力」

生徒さんの多くが勘違いしているのが学力。勉強というと、すぐ頭が良い悪いになってしまう。最近の脳の研究で、人間の脳に個人差はないということがはっきりしている。学力 $Y = AX$ というふうにどの脳の本を読んでも書いてある。Xは脳の性能。脳はみんな140億の細胞でできているので個人差はない。では、なぜYが変わるか。興味係数のAだ。何に興味を、どれだけ強い興味を持つか。そのことによって脳の働きが変わってくる。脳の一番大きな使命は命を守ること。ストレスになるものを排除する。英語いやだなあと思ったとたんに興味係数が下がる。言い訳を考えてくれる。「英語なんてできなくなったって、大丈夫だよ」と悪いささやきが聞こえてくる。脳の言うとおりにやっていると、墮落していく。脳は、新しいことを避け、知っている範囲で行動させようとするから、進歩しなくなってくる。生徒の皆さんにぜひ頭が良い悪いは関係ない、お父さんお母さん、おじいちゃんおばあちゃんのせいじゃないと、ぜひ教えてあげてほしい。

ダメな人、伸びない要素の子の口癖は「あ、はい」。一応返事はするが、でも、BUTが付く。「だって、でも、どうせ」。みんな下につくのが否定形。こういう子たちはやる前から自分でだめだよって決めてしまっている。

ある高校の2年生の女の子で、専門学校で心理学を学びカウンセラーになりたいという子がいた。「カウンセラーなんて学部出ないと無理、大学院まで考えたほうがいいんじゃないの」と言ったら、即答して「受かりっこないもん」。それでおしまい。受ける前からそういう状態。センター試験でもそう。全国平均が低い、自分があまりできなかったと思うと、どんどん志望校を下げる。そういう傾向が、今の子には非常に強い気がする。

学力、特に就職の場合、我々企業が考えている学力は、Yではない。最低限読んだり書いたり計算したりという基礎学力が高いにこしたことはない。しかし、例えばうちに入ってくる高校生10人。うちの仕事の情報なんてなんにもない。ゼロ。それでいい。1から教える。3年かけて教える。ただ、欲しいのは、係数Aが100の子。教わったものを、ぜんぶ覚えてやるぞという意欲が欲しい。私はよく言うが、高校卒の学力は、大卒と違い、Yじゃない。学ぼうとする力、Aが大

事。我々はその真ん中が欲しいんだと、新入社員たちには言っている。たぶんこれはどこの会社でも一緒ではないか。

#### 4 4人目の自分に出会う時

自分は4人いる。1人目はみんなが知っている自分。2人目は自分が知っている自分。自己分析。3人目は周りが知っている自分。他己分析。3人目までが今までの自分。4人目は誰も知らない自分、将来の自分、あるいはなりたい自分。3人目までに自信がない、特に17、18歳の男子は、自分に自信がない、自分のことを嫌いになりがちな年代。入試の時に、もしそういう状態であつたら、4人目を語らせてあげる。こういう自分になりたい、この会社の仕事を通してこういうふう to 成長したい、こういうふう to 社会と関わっていききたい、というその会社、その学校でこういう自分になりたいという自分を語らせれば、たぶん受かる。大学生の就職も毎年新卒56万人くらいいるが、15%くらいがフリーター。求人は30万人分くらい余っている。日本は人が足りないのに、15%は就職できていない。4人目の自分で落とされている。その落とされている質問が、「10年後のあなたを語ってください」という質問。今、大学には行けるが、4人目を持っていない子、なりたい自分がない子を企業はとらない。

昔、大学は正解が分からないものを勉強した。あるいは正解がないと分かっているものを取って勉強した。勉強する方法を身につける場所だからだ。今の子どもたちは、分かっているものしか教わってない、覚える勉強しかしてない。就職、あるいは働くなって答えがない。就職の合否は合格か不合格かじゃない。その会社に合うか否かだ。日本には400万社あるんだから、1社や2社、合わないのは当たり前。合わない会社に入ったって、3年でやめる。入らないほうがいい。もしうまくいかない子がいたら、なぐさめる必要はない。「そっか、合わなかったか、それじゃ入らなくてよかったな」でいい。

大学生でも、セミナーの先生はこう言った、A社ではこうアドバイスされた、B社ではこういった、どれが正解なのということになる。自分の正解が持てず、相手に合わせて自分を演じるうちに本当の自分をなくしていく。30社40社失敗して、ぼろぼろになって相談にくる学生にはひと言だけアドバイスする。「面接試験だと思うな。配属の打ち合わせだと思ってやりたいこと、なりたい自分を語ってこい」。必ず受かる。高校生にも、自分を客観的に見る「もうひとりの自分」を意識する、そういう習慣をつけさせてあげたい。

#### 5 企業が求める能力

企業が求める能力については、どこの会社の調査でも「コミュニケーション能力」が一番にあがる。これも高校生は勘違いしている。自分はコミュニケーション能力がない、とナーバスになる高校生もいるが、我々が高校生に求める最初のコミュニケーション能力は、「黙ってられる力」である。いろいろな高校にいつて何分まで静かになれるか計っている。いつまでたってもべちゃくちゃ話す、幼稚なところもあれば、学校によっては入る前からピシッとなっているところもある。

次に人の話を聞き取る力。グループ面接でそれをみている。誰が良いことを言うかなんて関係ない。誰がうなずいているか、誰がメモをとっているかである。仕事をするとき、「記憶」をする子は伸びない。「記録」をする子が伸びる。メモをとらないと伸びない。人間の脳はごぞんじのとおり1日たつと74%が忘れるようになっている。1週間たつとほとんどのことを覚えていない。良くある例としては客とのトラブル。言った言わないが一番難しい問題。証拠がないと解決できない。そのときにメモをとっていないほうが負ける。必ずメモをとることが必要。人が集まったらメモを取る習慣があることが非常に大事。伝える力は最後でいい。よく聞ける子は、よく話せるようになる。

2番目が「想像力」。我々の求めているのは発明ではなく、発展させることができること。そのためには基礎を全部覚え、という姿勢の子が欲しい。「希望の部署じゃなかったらどうしますか？」と聞かれたら「与えられた場所ですべて覚えたい」と言って欲しい。こちら側も適性をみて配属している。与えられた場所でこの会社、この業界のことを全部覚えて、10年後にはこういう仕事をやらせてもらいたい、と言って欲しい。専門学校生がだめなのは、例えば、わたしはブライダル科ですから、と専門にこだわりすぎる点。ブライダル科は人気があるが、最初からブライダルに配属なんてありえない。だいたいホテルや結婚式場の収入は99パーセント宴会である。宴会しないで部屋だけ借りるとやたら高いが、宴会をするとただになる。いかに宴会がもうかるか。だから10人取ったら9人は宴会に配属させる。それに式を挙げるほうだつて、新卒や結婚したことがない人より、経験豊富な人がいいに決まっている。

#### 6 働くということ

働くということは正解がないと言った。正解は何でもいと思う。いわき市に行ったとき工業高校の野球部の生徒に「何のために就職したいの」と聞いたら「お金です。28歳までの10年間で1000万貯めたいです」と言った。お金というと嫌がられる要因となるが、要は使い道である。どう使うか。通帳を見て、にやにやしている奴は気持ち悪いだけ。「1000万どうする、何に使う」と聞いた。「津波で流された親父の家を俺が建てたい。そのための仕事は何でもいです」と言った。

彼の正解である。彼を落とす人は誰もいない。自分の答えを持つことだ。相手に合わせる必要はない。

私が考える、働くということは、「人」が「動く」こと。それによって「傍」の人が「楽」になること、幸せになることだと思っている。誰を楽にしたいのか。高校生の最初は親でいい。家の中が楽になったら、スーパーの盲導犬協会の募金箱にお金を入れるようになる。だんだん幸せにしたい人を増やしていけばいい。

仕事を考えるうえで、なにがあるの？ なにをやりたいの？ そればかりが問われている気がする。小学校、中学校の段階から言っているが、もっと大事なことはなぜやるの？ ということ。それを誰も話してやらない。正解はなくていい。先生方、保護者の体験でいい。

資料にあげたのはビジネス界の名言で、スティーブジョブズの言葉。「物をつくっているのではない。自分は価値を作っている」。何を作っているの？ ばかりでは辛くなる。作っているものがどういう価値をもっているのか、を考えさせてくれる言葉である。

## 7 天職

生徒にはよく言う。「お父さん、お母さんに自分の仕事が天職であるか聞いてごらん。たぶん違う、わからないって言うよ。じゃあ、なんでやっているの、と聞いてごらん。答えはみんないっしょだよ。お前がいてくれるからだよ」。それしかないじゃないですか。天職というが、最初から天職ではない。例えばイチローの野球は天職かもしれないが、彼の動体視力や瞬発力なら卓球やサッカーではもっとすごい選手になると思う。

マッチングというが、最初からマッチする仕事なんかない。最初は、あ、これだと思うマッチ。恋愛で例えるなら、「この人だ」と心に火を点ける match。この人と一緒になれるような自分になるために努力をする、あるいは恋敵と闘う match。自分自身の努力、ライバルとの戦いの末に得られるのが結婚相手 match なのである。

天職とは「在るものではなく、思うもの」だと考える。そのためには、「なぜやるか」に対する自分なりの理由が欠かせない。だれか幸せにしたい人がある。仕事や製品を通して社会に夢をあたえる。なんでもいい。

あるホームセンターの人事担当者が言っていた。「我々は、フライパンを買いに来たお客さまにフライパンを売っているのではない。フライパンの周辺の品ぞろえを見てください。我々は一つひとつの商品ごとに、それを買いにこられた人のライフスタイルを提案しているのです」。こういう考え方をしないと3年以上経った時に、働くことがきつく辛くなる。いっこうに離職率が改善されない所以である。ぜひ生徒さんにそういう視点を持たせていただきたい。

以上で終わらせていただきたいと思います。ありがとうございました。