

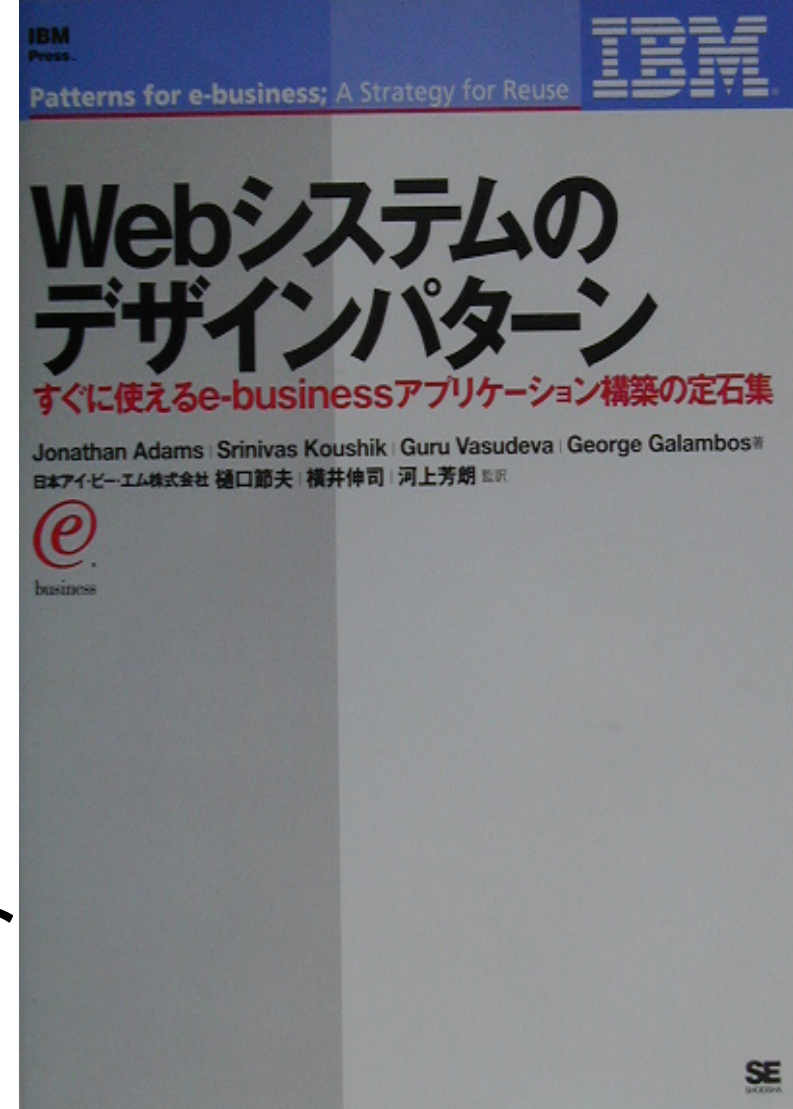
就活の心構え

電気電子情報工学科同窓会
副会長 河上芳朗

自己紹介

河上 芳朗

- 1981-87 皆さんのお父さんが学生の頃
 - 遠藤研究室（現 土屋研修室）
初代マスター
- 1987- 日本アイ・ビー・エム株式会社
エアライン・コンサルタント



あなたにとって
の就職とは？
何の為に働くのか？

あなたにとっての就職とは？ 何の為に働くのか？

また10秒なんって短すぎる
えーと、あー
稼がないと生活できないからです！

では
あと10秒あったら言える？
3分だったら？
1時間だったら？
1日、1週間だったら？

この違いはどこから来るのか？

また5秒なんって短すぎる
えーと、あー
稼がないと生活できないか
らです！

自分の夢を実行する
機会なのです
何故ならば

この違いはどこから来るのか？

性格？ 気持ちはわかりますが、自分へのなぐさめです

また5秒なんって短すぎる
えーと、あー
稼がないと生活できないか
らです！

自分の夢を実行する
機会なのです
何故ならば・・・

この違いはどこから来るのか？

- 普段から考えているかどうか？

自分の夢を実行する
機会なのです
なぜならば・・・

- 以前からその事柄を「気」にして考えていたのか？

まだ間に
合う！

の違いでしかない

就職は自分が飛躍的な成長をする機会！

今までやってきた事を
まとめる機会

これからやりたい
事をまとめる機会

大学3年間で何をしてきたのか？

- ・もっとも誇れる事は何か？
- ・もっとも充実した事は何か？
- ・自分が成長した事は何か？

卒業後3年～5年後

- に何をしたいのか？
- どうなりたいのか？
- なぜそう考えるのか？

第三者に理解してもらい共感を得る機会！

なぜ機会なのか？

人は惰性、習慣、無意識が心地良い

昨日の自分、1時間前の自分は今日の自分

- 寝ているだけでは、翌朝、目が覚めても変わらない自分がいる。
- 翌朝、起きたらアメリカ大統領になってはいない
- 何もしないのに突然、英語や中国語はできない
- 陸上部でないのに駅伝の選手にはなれない

人も企業も同じ

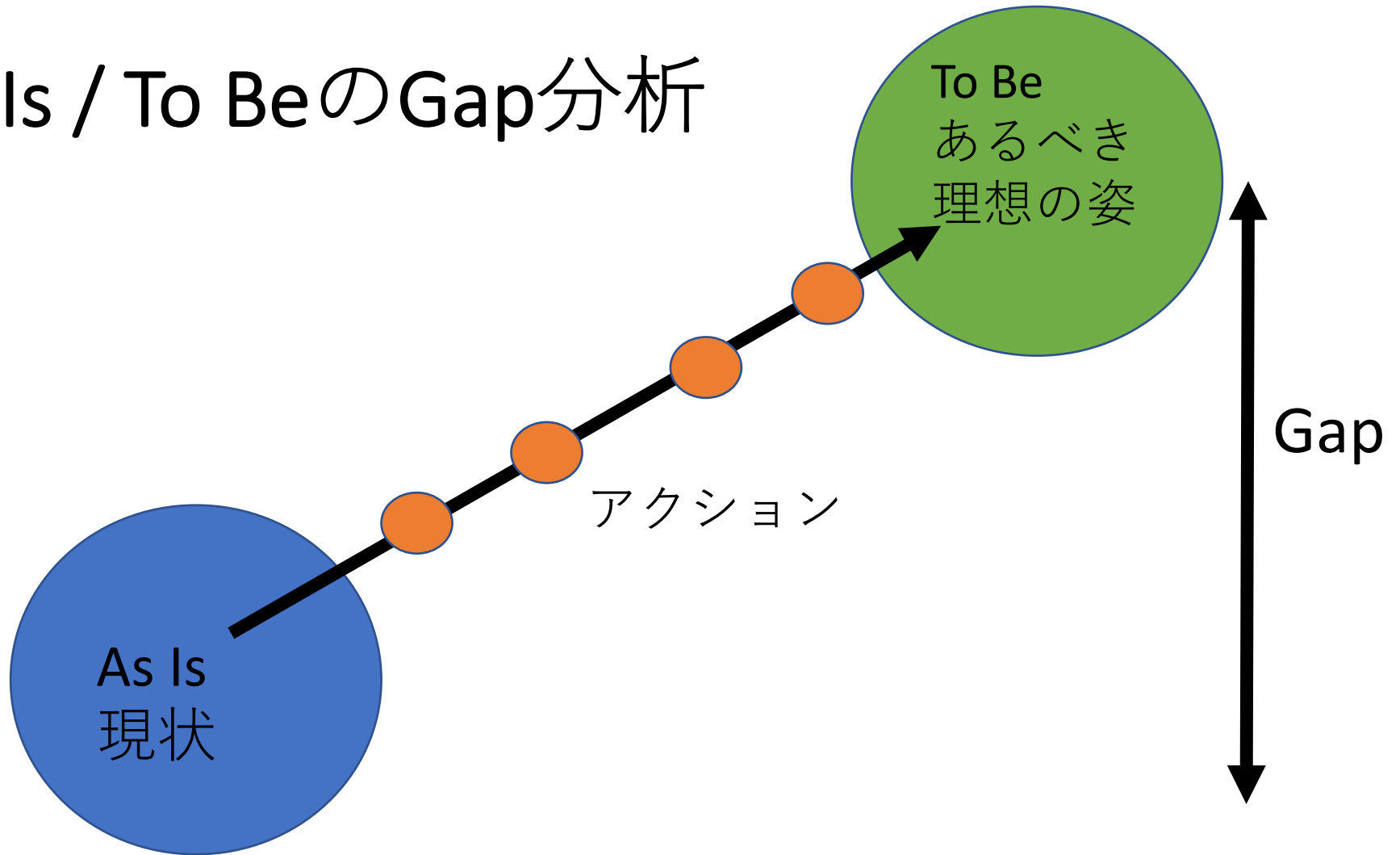
企業改革！課題解決！

コンサルタントの仕事の1つ

「現時点」の課題および「あるべき姿」を整理して、その「ギャップ（差）」および「道しるべ」を示すそして当事者本人がその結果を共感して具体的な施策を策定する。

課題解決の為のフレームワーク

As Is / To BeのGap分析



As Is分析

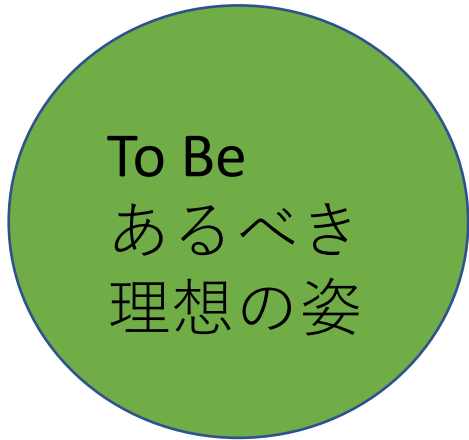


今までやってきた事を
まとめる機会

大学3年間で何をしてきたのか？

- ・もっとも誇れる事は何か？
- ・もっとも充実した事は何か？
- ・自分が成長した事は何か？

To Be分析



これからやりたい
事をまとめる機会

卒業後3年～5年後
に何をしたいのか？
どうなりたいのか？
なぜそう考えるのか？

Gap分析



卒業後3年～5年後
に何をしたいのか？
どうなりたいのか？
なぜそう考えるのか？

Gap

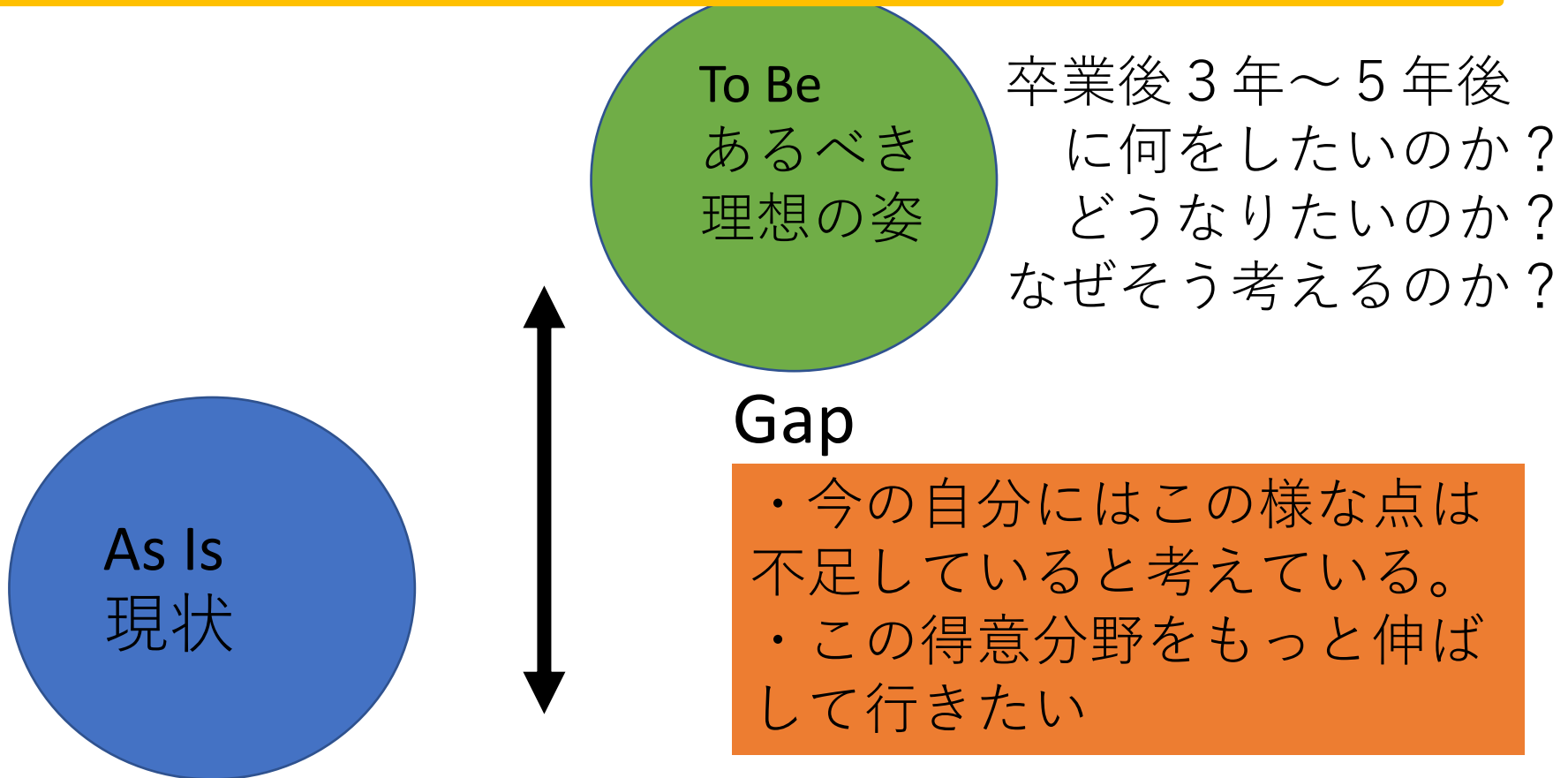
- ・今の自分にはこの様な点は不足していると考えている。
- ・この得意分野をもっと伸ばして行きたい

大学3年間で何をしてきたのか？

- ・もっとも誇れる事は何か？
- ・もっとも充実した事は何か？
- ・自分が成長した事は何か？

アクション

第三者に理解してもらい共感を得る機会！



大学3年間で何をしてきたのか？

- ・もっとも誇れる事は何か？
- ・もっとも充実した事は何か？
- ・自分が成長した事は何か？

業界を知る、会社を知る、仕事を知る

1. 世の中にはどのような種類の仕事があるのかを自分で調べる。
2. 自分はどのような性格か、何に興味があるのかなど自己分析をする。
3. その上で具体的な業界・会社を絞り込む。



その理由を自分自身で明確にする、
理由の深堀をする。

入社する会社って、どう選ぶのか？

- これから朝から晩まで、月から金まで過ごす場所
- 何年、何十年と過ごす場を目先だけで決めて良いのか？
- 人生の大半をかける場



- 後悔しない様にじっくり、より一歩深く考えてほしい
 - 何の為に！何故そこで働きたいのか？
 - そして、行動してみる、挑戦してみる

入社する会社って、どう選ぶのか？

まずは業界というものを知ることが重要

- 「業界」というものに「気」を持つ
- **実際に現場で働いている人の視点を得る事が重要**
 - 実際に働いている人達の話聴く
 - みなさんの先輩であるOBがこの後、説明します。

機会を活かす事がキーポイント

機会を逃すと何も生まれない、得られない

**その理由を自分自身で明確にする、
理由の深堀をする。**

まわりの人が行く会社だから。先輩が行った会社だから、親が言った会社だから・・・ではなく、

- ・ 自分が、なぜその道に進みたいのか？**
- ・ 何の為に、そこを選んだのか？**
- ・ 5年後、10年後、何をしたいのか？**

自問自答して、それを相手にぶつけて見る機会

私が30年間振り返った時の実感

- **自分を変える機会**
- **自分の視野や考え方がいかに狭いか**
- **仕事を通じた仲間（カンパニー）を得る機会**
- **答えの無い世界を知る機会（答えのある試験とは異なる世界）**
- **人生をかけられる仕事**

相手に印象付ける オープンエントリーシート の書き方

エントリーシートがとにかく第一歩

- 3分で判断されている
- どうやって判断しているのか？
- どうやったら残れるのか？
- 頭のでき、不出来や才能ではなく訓練、考え方、アプローチ方法の違いでしかない。

何故、エントリーシートがうまくい書けないのか？

自分の考えがまとまっていない

- 今までまとめてきていない、苦し紛れ？
- 結論が一体なんだかわからない
 - 自分もわからないから相手はさらにわからない
 - 相手に行動をしてもらおう話し方、伝え方が分かっていない
- 質問に対して、正しく答えていない
 - そんな事聞きのでは無いのに、分かってないな。

相手が動かない、相手が自分に興味を持ってない

相手を動かす伝え方 ポイント1：Whyから始めよ！

- 商品の機能（What）を訴求するのではなく
- 自分にとって商品を使う意義や価値（Why）を訴求

Whyから始めよ！

- 多くの人々が考え、陥ってしまうアプローチ
- 明瞭→不明瞭なものなので考えやすい
- Whyまでいきつかない
- 相手に伝わりづらい

What!

自分のしていること、したこと
製品、サービス

行動の結果を示す
具体的に立証したものがWhat

How!

他人、よそとの違い
より良い方法

すぐれた企業やリーダー
のアプローチ
他人を動かす
共感を得る

Why?

何のために？
何故、それを考えるのか？
何故、それをやりたいの

Whyを明確にする

相手はWhyを買う
Whyに共感する

詳細は「**Why**から始めよ！」
サイモン・シネック

相手を動かす伝え方 ポイント2：端的に伝えよ！

- どうやって短い文書、短い時間で表現できるのか？
- それを相手に的確に伝えられるのか？

採用側は、エントリーシートでどの点を見ているのか？

- **考え方**
- **論理思考**
- **信憑性、裏付け**
- **前向きさ**
- **意欲、努力**

相手に説得力ある文書や面接をする方法

- 短時間の面接や短い文書で判りやすく整理して相手に伝える方法

• エレベータ・ピッチ

- PREP（調べる、準備する、予習する）
 - 5行、1枚、6枚、100枚の文書
 - 15秒、30秒、3分、5分、10分、1時間のスピーチ
 - もともとは輸入品

相手を動かす伝え方 ポイント2：端的に伝えよ！

PREP

- P：要点、結論(Point)
 - 要点をはっきりさせること
- R:理由、背景、根拠、効果(Reason, Reality)
- E:具体的な事例、仮説(Example)
 - 説明内容を頭でイメージ出来ることで理解が助けられる
 - どんなに素晴らしい論理を展開しても「絵に描いたモチ」と感じてしまう場合が多いが、例示により実現性を立証し、リアリティ（現実感）が醸成される
 - 経験を共有できることで、信頼関係が高められる
- P:結論の再認識(Point)

PREPのフレームワーク

論理性

わかりやすさ

P: 要点、結論(Point)

R: 理由、背景、根拠、効果(Reason, Reality)

E: 具体的な事例、仮説(Example)

P: 結論の再認識 (Point)

前向きさ

信憑性、裏づけ
努力

考え方
理由

基本的なPREPの構造

P: 要点、結論(Point)

R: 理由、背景、根拠、効果(Reason, Reality)

理由1

理由2

理由3

E: 具体的な事例、仮説(Example)

事例

P: 結論の再認識 (Point)

相手を動かす伝え方 ポイント3

添削など第3者の視点が重要

考える時間と書く訓練、言葉に出して言えるかの訓練がキーポイントです。

- そこで、実社会で経験しているOB、OGが支援します。
 - **エントリーシート添削指導**
 - **擬似面接指導**
- 是非、機会を最大限に活用してください。