

「社会人」とは何かが伝わっていない

「多くの学生を見てきましたが、社会人とは何か、仕事とは何かという認識が、社会が求める認識とずれている学生はなかなか内定が取れない傾向があります。社会人とは何か、その解釈を知らない、物の見方を知らないでいる学生も多いのではないのでしょうか」。

このように話すのは、佐々木丈裕氏だ。佐々木氏は企業の人事部などを経て独立、10数年にわたり短大生・四大生を対象に就職指導やマンツーマンでの面接指導などを行ってきた。出会う学生には、仕事そのものに対する勘違いも見られるという。

「営業職は怖い」「会社はどこもブラック」「働くのは負け組」「仕事なんてつらいだけ」……。そこから、「社会に出る」「墓場に足を踏み入れる」というような、ネガティブな認識を持つ若者は意外に多い。

明星大学で初年次教育やキャリア教育を担当する鈴木浩子常勤教授も、同じように感じているという。

「学生の、社会人に対するイメージを尋ねてみると、上司などから指示されるまま動く、指示されたら嫌とは言えない、社畜、自由がない、わがままは許されないなど、ほとんどがマイナスのイメージ

なのです。このように考えている学生に『社会人らしく』と言ってもマイナスのメッセージでしか受け止められません」。

このようなマイナスのイメージは、特にインターネット上に散見される仕事に対する愚痴やネガティブな情報などに起因するようだ。また、両親や教員を含め大人と話す機会が少なく、働くことの意味を理解できていないせいでもある。

「このようなことは仕事がうまくいっていない人が書き込んでいるもの。多くの社会人はこのようには思っていないわけです。にもかかわらず、例えば自分の父親が生き生きと働いている姿を目にしているでも、自分がそのように働く姿を思い描けない学生もあり、『父はたまたま運がよかっただけ』と言う。『社会人』に

「社会人」と学生の違いとは何か

では、学生と社会人の違いは何か。それを考えてもらうために、佐々木氏は大學生に「なぜあなたは大学の食堂や教室を使えるの?」と質問するそうだ。

「学生は、『合格したから』『この大学の学生だから』などと言いますが答えは『お金を払っているから』です。つまり学生はお金を払って大学が提供する施設

今回の講師のお二人

佐々木丈裕氏

キャリアコンサルタント、
就活・転職・仕事支援の専門家
内定スタート面接塾代表

大学卒業後、企業の人事部や資格スクールのスクールカウンセラーとして勤務した後、独立。人事歴9年、面接指導歴は令和元年で15年。現在はマンツーマンでの就職支援を行う他、大学や資格スクールでの「面接のマナー講座」や「面接講座」の講師も務める



何が求められているのかを理解してもらう前に、このずれた認識を解消しなければならぬと思います」(佐々木氏)。

を使ったり授業を受けたりする「お客さま」であり、大学という組織からサービスを受けていることになります。ここで学生と社会人は『立場が逆』であることを伝えます。こう考えると、社会人とは『誰かに「何か」を提供して喜ばれることとお金を頂くものだと考えられます』。この「何か」とは、お客さまに役立つ

どう教えるか

鈴木浩子先生

明星大学付属教育研究機関
明星教育センター常勤教授、
オフィスCMC代表

総合商社、人材派遣会社の人事部に勤務した後、研修講師として独立。長年、企業や大学・短大・専門学校等でコミュニケーション、キャリア開発を指導。平成22年より明星大学で初年次教育プログラムの開発・実施に携わっている



ことである。つまり、商品の提供であり問題解決をすることであり、あるいはニーズを満たすこと（サービス）。それが仕事ということになる。

仕事の種類はさまざまであり、それぞれに役割、意味・意義がある。

「どのような仕事を進める上でも、約束を守る、時間を守る、謝る、反省する、失敗から学ぶ、自分で考える、最後まで責任を持つ、結果を出す、基本的なマナー（話し方、立ち居振る舞い、あいさつ）などが必要になります。ところが、学生と社会人では認識が異なり、例えば『あいさつ』自分からあいさつに行く』とは考えられていません。やりたいことしかしかない仕事はなく、興味のある人としが付き合わない仕事もあります。特に、最初はトライアンドエラーを繰り返さないと覚えられないことが多々あります。学生は『失敗』とても悪いこと』と思っているようですが、失敗しないために最初から何もしないのでは何一つ身に付きません。理解や準備の不足で失敗するのはいけません。チャレンジする姿勢は常に必要です」（鈴木先生）。

学生Ⅱ「お客さま」のうちは受け身であり、周囲に対する責任は重くなく、結果を強く求められることはない。『社会人』は、誰かに対して何かをするのであり、能動的であることが基本。つまり『学生気分』と言われたときは、「いつま

でもお客さま気分だ」と指摘されているのである。学生や新社会人はこれを理解しているだろうか。

「サービスを提供してお金を頂くのが社会人だ」と言っているとくる学生もおり、仕事を『自分はどうなりたいか』という視点で考えることができるようになりま。就活の目標設定や面接対策はここをきちんと踏まえていなければ先につながりません。例えば就職面接で志望動機を聞かれたとき、『研修が充実しているから』『福利厚生が手厚いから』などと答えるのはまさにお客さま気分、自分中心の考え方。そうではなく企業は『私はこの会社に入ってこうします』と言っているのです。『社会人』として求められる、相手に喜んでもらえるよう努力する姿勢の有無。そのような姿勢が見えることが大事です」（佐々木氏）。

鈴木先生は、「社会人は、キャリアの目標を自分でつくることも大切」と付け加える。大学での指導とは別に企業の新入社員研修も行っており、そこで社会人としての目標を尋ねてもなかなか出てこないことがあるのだそう。

“社会人”をどう実感させるか

学生の受け身の姿勢については「教員側にも原因があるかもしれない」と鈴木先生は反省を込めて振り返る。

「1年後の自分、10年後の自分はどんなってたいか。数字の目標や具体的にやりたい仕事は少し挙げられても、仕事を通してどうなりたいのか、どんな人間にならうか」と聞くとますます出てこなくなってしまう。おそらく学生時代にそのようなことは考えてこなかったのだでしょう。しかし、社会人は誰かからキャリア目標を決めてもらえるわけではありせん。自分の将来を自分で考える意識が必要なのです」（鈴木先生）。

学生と社会人には大きな違いがあるが、共通点もあると佐々木氏は言う。「例えば目標があること、それに対する計画とスケジュールがあり締め切りがあること、自分でスケジュールリングできること、余地があること、他人と一緒にいること、学び成長できること、楽しみや充実感があることなどが挙げられます。違いだけでなく、このような共通点にも気付いている人の方が社会に出ることを楽しみにしていて、内定しやすい傾向もあります。それだけ視野のバランスがよいからです」（佐々木氏）。

「大学の初年次教育プログラムを開発して10年目になります。試行錯誤のおかげでプログラム自体は整いましたが、その

“社会人”を

特集

「いつまでも学生気分ではいけない」

「社会人としての行動と考え方をしなければならない」。

新社会人に向けられる厳しい言葉だが、そもそも“社会人”とは何か、理解が及んでいない若者も多いのではないだろうか。

本特集では、「学生と社会人は何が違うか」

「“社会人”をどうイメージさせ、実感させるか」について伺った。（まとめ編集部）



図1 一人プレスト ワークシート例

あなたが小学生の頃から現在までの、「お客さまの立場」だったときを振り返ってみよう。

- Q1 あなたは、仕方なくお金を支払った体験はありますか？ある場合、どんな体験でしたか？
- Q2 あなたの困っていることが解決されて、あなたが喜んでお金を支払った体験は、どんな体験ですか？
- Q3 やってもらったサービスがうれしくて、喜んでお金を支払った体験は、どんな体験ですか？

図2 誰でも成長には段階が必要

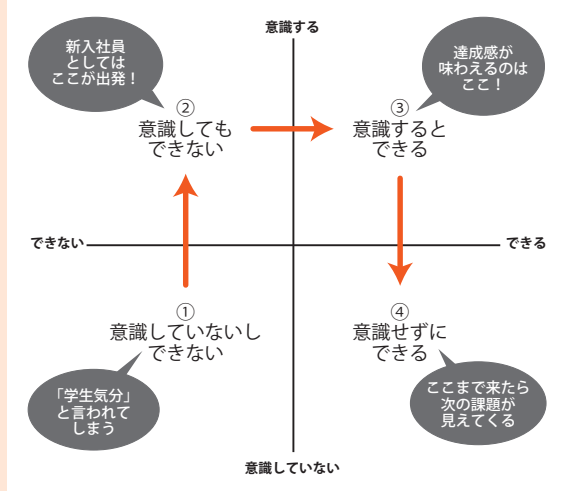


図1、図2ともに佐々木丈裕氏原案

反面、手取り足取り、学生がつまずきにくいようにあらかじめカバーしてしまっている部分もあるのではないかとという反省もあります。教員が学生に親切にし過ぎてしまうのです。このようなことはあらゆる科目で起こり得ます」。

例えば、資格を取らせようと思うと、教員の方が一生懸命になり、先回りして指示してしまう。それでは学生はやってもらうことに慣れてしまっただろう。

「教員と学生は根比べ。少し待ったらできるかもしれないのに、その手前で手助けしてしまつては、自発性・主体性を育てることができません。一方で、多くの教員は学生に『自分で考えなさい』と言うので、ダブルバインドになり学生が混乱している可能性もあります。『社会人

になったら責任を持たなければならぬ』と言うのであれば、そのような意識を持てるように、うまくいかなくてもぎりぎりまで自分でやらせることが必要だろうと思います」（鈴木先生）。

佐々木氏は、「受け身」は人間が後天的に身に付けた癖だと言う。

「人は生まれてすぐには何もできませんが、やがて立ち上がり、歩き、言葉を話すようになります。その過程では誰もが自ら行動して力を獲得してきました。後から付いた癖なら、意識すれば改善することができ。他に『落ち込む』というのも後天的な癖といえると思います。赤ちゃんがうまく歩けないからといって落ち込むことはありません。成長の過程でうまくいかなかったとき落ち込むという

癖が付いてしまったのです。これらを取り除き、能動的になれるよう私が学生に勧めているのが『一人プレスト』です」。

例えば課題は、図1のようなものだ。

「小さな質問をたくさん立て、書けないところは飛ばして、どんな手を動かし書き出してもらおう。質より量、否定は禁止、まねも思いつきも根拠がなくても日本語が変わっても、後で意見が変わってもOK。これを行うことで自分中心から他人の視点を獲得することができます。視野が広がるのです」（佐々木氏）。

さらに佐々木氏が自身でも実践し、面接講座に来る学生にも伝えているのが「2軸で考える」こと。学習と成長について2軸で考えると図2のようになる。

「ある事柄をできるようにするために必要な段階が必要です。いきなりパーフェクトにできるようにはなりません。横軸に〈できない—できる〉、縦軸に〈意識していない—意識している〉をとって考えてみると、自分がどの地点にいるかが分かりやすい。達成感、つまり②③に至った経験がたくさんある人は、より能動的に行動できると考えています」。

鈴木先生は、学校教育において近年盛んに取り組まれているアクティブ・ラーニング、PBL（課題解決型学習）などは「社会人になったらすべきこと」を体験し実感するために有効だと説明する。「一人一人が活動を実感できるように、

小さなことでも、チームの中での役割に責任を持たせます。例えばタイムキーパーなら時間をしっかり見ておく。開始終了をコールするだけでなく、デイスカッションにかけられる時間やまためのタイミングを知らせるなどすればより積極的に関わることができ。その過程では、相手の立場に立ち、相手がどう思うかという視点が必ず出てくると思います」（鈴木先生）。

このような活動は学生が自ら参加しないと成り立たないが、教員が促すだけでは伝わらない。「自分たちが動くよりも面白くなる」と学生自身に分かってもらう必要がある。やはり活動の過程では、お膳立てし過ぎないことに注意しなければならないようだ。

「また、新入社員として求められるのは『一連の仕事を自分で考えてできる』『知識や経験から自分の意見を言える』ことです。これを養うためにも、能動的に活動し、相手の立場に立つて考えることが大切。さらに言えば、これはまさにビジネス系検定が目標とするところ。だからこそビジネス系検定に能動的に取り組むことは、社会人への手掛かりになると思います」（鈴木先生）。

“社会人”を
どう教えるか