



小牧商工会議所会員に聞いた！新卒学生向け「働く」ことに関するコラム

第1回

働くということ、正しく理解していますか？

皆さんこんにちは。“小牧でより質の高い就活ができるように”という目的でコラムを始めることになりました、キャリアコンサルタントの長谷川といいます。

——前段——

就職活動といえば一昔前は会社説明会に筆記試験、そして面談。しかしオンラインでのやり取りが増えてきた今は事前の申し込みやオンラインミーティングでの対応まで考えないといけないこともやることもたくさんあります。果たして何に力点をおくべきでしょうか？

目の前の課題に取り組むことは重要ですが、しかしひとまずは核となる「考え方」の部分から就職活動にアプローチしていきたいと思います。これによって、「何のために」「どんな」行動をするべきかが見えてきます。

「何のために」を理解することは、みなさんが働くうえで重要なことであり、私がコンサルティングの際にも重要だと考えていることです。目的意識を持って、改めて一緒に考えていきましょう。

初回のコラムは、まずは「働く」という行為に焦点を当ててお伝えします。

——働くとは——

「働く」を一言でいうと、『**あなたの能力を企業に売る**こと』です。

あなたが雇われますと、法律上「雇用契約」という契約が結ばれることとなります。そこには労働条件通知書という規約が付いていて、給料がいくらでいつ休日があってどんな時間帯にどういう業務であなたの能力を買うのかが明記されています。その条件であなたが納得できれば、契約書にサインをすることになります。

そうするとあなたは晴れてその雇用主と使役関係が結ばれて社員となるわけです。これは正社員でもパートでもアルバイトでも同じことが行われます。

さてここで大事なのは、働くとは『**あなたの時間を売るということではない**』ということです。つまり労働時間をただただ拘束されていればいいわけではありません。『**あなたの能力 = 考えや行動とお金**が対価』となるのです。

就職活動をしていると、良い労働条件(賃金・休日等)ばかりに目を向けがちですが、その対価としてあなたの能力を提供する必要があります。そう考えると自分の持っている能力や影響力、それがその職場で役立てられるだろうか、という点が気になってきませんか？

それこそが、あなたが就活で目を向けるべき場所であり相手に伝えるべき点なのです。

何を当たり前のことを。そう思われる方もいらっしゃるでしょう。

しかし給料を得るための仕事と考えると、往々にして忘れてしまいがち…いえ目を背けてしまいがちなことなのです。面接を通過して採用されてしまえば一緒でしょ、と。

しかしそれでは採用後にギャップに悩み、会社もあなたも不幸になってしまいます。

大事なのは、あなたにできることが何であるのかということ。

(あなたのやりたいこと、という観点も大事なのですが、それは別の回にお話しします)

おススメなのは自分の能力の棚卸です。

あなたの得意なこと、人より少し優れていること、昔褒められたこと、一位になったこと、賞を取ったこと、うれしかったこと。書き出してみてください。書き出したら共通点を抜き出して、自分が「そうかも」と思うものに絞り込みましょう。

それがあなたの強みの一端です。その能力を活かせる職場を選ぶことが就職活動です。

大企業であることや、労働条件が良い場所に限らず、あなたが対価として支払う能力がより生きる職場を探しましょう。そこで働くことが、あなたにとってもその会社にとってもWin-Winの関係になるのです。

(公開日:2021.6.1)

執筆者：(株)QuaLim 代表取締役 長谷川 卓也

経歴・専門

1983年生まれの小牧市育ち。南山大学法学部卒。国家キャリアコンサルタント。車載機器メーカーでの海外営業勤務を経て、2019年より(株)QuaLim代表取締役。化粧品小売経営と職業紹介事業を行う。経営者との兼任は珍しく、業界団体唯一の認定キャリアコンサルタント兼経営コンサルタント。大学卒業を前に「やりたい仕事」がわからず留年。苦い経験を振り返り「自分の適性を見極めて適切な仕事を教えてくれる人」がいたら良かったのに、と思ったのにいないので自分がやるしかないといこの業界に入った。



※当内容は執筆者による見解を述べたものであり、記事や情報の内容に関しては十分な注意を払っておりますが、それらについての正確性や確実性、効果などを保証するものではありません。予めご了承ください。

※当記事の内容を含めた「就職または就職・活動」に関する質問事項がございましたら本サイトお問い合わせよりご連絡下さい。