

「理系のためのキャリアデザイン—戦略的就活術」 増沢隆太 著

石渡嶺司氏(大学ジャーナリスト。「就活のバカヤロー」著者)書評

これまで、理工系学生(大学院生も含みます)が就活で失敗するパターンはほぼ決まっていました。

まず、理工系学生対象の就活本がノウハウ本やルポ本含めて皆無。そこで文系学部生向けの就活ノウハウ本を購入します。すると、「自己PRではサークル活動(あるいはアルバイト、あるいはリーダーシップ経験)をアピールしましょう」と理工系学生の平均像からほど遠いものばかり書いてあります。ま、こんなの、文系学生も単に言えればいいって問題でもありません。まして、研究や勉強が中心の理工系学生が真似したところで、しどろもどろ。一次面接で選考不通過となる学生が続出。かくて、就職氷河期はいまだに続く、という悲惨な悪循環に。

そんな理工系学生に福音となるのが同書です。何しろ著者は東京工業大特任教授。同大含め、理工系大学のキャリア講義・キャリア支援に関わっている専門家です。

理工系学生は、「自分は研究しかしてこなかったのでアピールできるものが何もない」とよく話します。大丈夫、同書には学会発表、特許のような形になっていない研究でも武器になる、として、こう書いています。

「しっかりと研究活動を行ってきた理系学生は、文系学部生のアルバイトやサークル活動アピールに比べ、はるかに説得力の高い武器をもっている」

私も、これまで就活生に接した経験から同感です。それが形になった同書は理工系学生やそのキャリア支援の教職員から理工系学部志望の高校生まで、自信を持って推薦できます。

理工系学生の就活でややこしいのは、学部卒、大学院修士修了、大学院博士修了、研究室推薦、公務員、研究職、技術職と細かく分かれるところ。さらに文系学生と競合する総合職就活もあります。同書は細分化された理工系就活すべてに触れています。研究しかしてこなかった、と落ち込む理工系学生は落ち込む前にまず同書を読んでみてください。理工系学生の強みを知って気楽になることは保証します。

■目次

I. 現状把握編「理系の就職とは」

1. 文系との違い、2. なぜ就職がたいへんか 1) 学生と社会人の違い、コンピテンシー、公平な評価
事例①学部就職。コンサル業界は苦かった。

3. 理系就職の現状

二極化、就活ナビの影響、推薦

事例②学校推薦を利用して一ヶ月で最速内定

4. 理系の学歴 大学名・大学のランク、院生の「学部歴」

事例③自称「四流大学」学部出身の修士学生が逆転

3) 博士課程 理系学生にとっての博士号

事例④博士課程から1年間の契約社員を経て正社員に

II. 戦略構築編「敵と己を知る」

1. 自分を知る

1) 自己分析の意味、2) 自己分析の実際

事例⑤「何がやりたい」より「これが出来る」アピールで成功

3) 理系に求められる能力

① コミュニケーション能力、② 英語力、外国語能力、③ 資格

4) 理系学生の特質、5) 理系の弱点

2. 理系キャリアとは

1) 理系キャリアの種類、2) 専攻と仕事、3) 学歴によるキャリア選択

① 学部卒の進路

事例⑥応用化学科からMRIになったのは圧迫のおかげ?

② 修士卒(修了)の進路、③ 博士卒(修了)の進路、④ 外資系企業、⑤ 公務員

3. エントリーに向けて

1) 目標設定、2) 目標の絞り方、3) マッチング・マーケティング

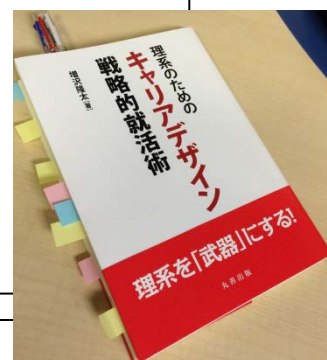
4. 企業を知る

1) 企業選びの際の「視点」

事例⑦パイオ専攻だがIT企業に

2) 企業の種類、3) ポートフォリオ、4) 企業分析の限界、5) 文系就職で成功するには、

6) 初任給、7) 退職金、8) 親の意見



III. 就職活動実践編「戦略的就活展開」

1. 就職活動

1) 活動計画、2) 理系就職の流れ

① 全体スケジュールの概略、② 説明会・セミナー、

③ エントリーシート/筆記・Webテスト、④ 面接、

⑤ 内定

3) 選考中、企業では何が起きているか

4) さまざまな選考プロセス

① セミナー、説明会、② OB・OG訪問とリクレーター、

③ エントリー エントリーシートの設問

④ 筆記試験/Webテスト、⑤ 面接 グループ面接

個人面接 技術面接 マナー 自己紹介

ジョブマッチング、ネットリテラシー、就活塾、新卒

人材紹介、就職留年

生協/アマゾンで販売中

「戦略思考で鍛える「コミュ力(りょく)」」 増沢隆太 著



【脱・コミュ障?】ビジネス書評ブログ・マインドマップ的読書感想文より

◆今日ご紹介するのは、東京工業大学特任教授であり、組織コンサルタントの増沢隆太さんの最新作。

増沢さんは、大学院生向けのキャリアデザインやコミュニケーションの講義を担当するほか、企業研修や社会人向けセミナー等もされていらっしゃる「コミュニケーション」のプロとも言える方です。特に就職の面接等に効果がありそうな1冊です！

アマゾンの内容紹介から一部引用。

「コミュ力」というと、アナウンサーのような上手な話し方や、カリスマ経営者のようにウケるプレゼンができることだと思う人も多いが、それは大きな誤解だ。本書では、「戦略思考」を用いて、社会人として本当に必要な「コミュ力」を身につける方法を伝授する。就職面接から、営業活動、プレゼン、仕事でのおわび、キャリアデザインにまで活かすことができる。

【ポイント】

- 1.企業がコミュニケーション能力を求める理由
- 2.コミュニケーション 3 原則
- 3.「正解」を探そうとしてはいけない
- 4.最強のツール「オウム返し」
- 5.「要約」によって傾聴する
- 6.「質問」で婉曲に反論する

【感想】

◆冒頭で、本書の著者である増沢さんが、キャリアデザインの講義を担当されていることは触れましたが、その一環として「マナー」や「礼儀作法」についても論じられるそう。ただし、よくある「マナー講師」や「航空会社のキャビンアテンダント」の方を呼ぶことはないのだとか。

なぜなら、そうした方々はマナーや礼儀のプロでも、ビジネスに必要なマナーとは、接客サービスのものとは違うから。同様に、アナウンサーや芸能人などの「しゃべりのプロ」を呼ぶ意味もない、と増沢さんはお考えです。

◆つまり、まずは「コミュニケーションによってどんなことを実現したいか」という目的を固めるべき……ということ。で、上記ポイントの2番目の「コミュニケーションの3原則」に繋がってきます。たとえば、就職活動をする上では「上手い自己アピールをする」ことは、最終目的ではないはず。その先にある、応募先企業からの「内定」こそがゴールでしょう。

そう考えると、やみくもに「自分のアピールポイント」を力説することが、目的達成につながらないことは明解です。

「サークル副部長として、やる気のないメンバーにも積極的に話しかけを行い、リーダーシップを発揮しました」的な、ありがちなアピールをどれだけ上手にやったとしても、有名企業の人事担当は、心の中では「はいはい……」とうんざりしていること必至。

それよりは、「企業が『雇いたい』と思う」ことが何であるかを考えて表現することが何より重要である、と増沢さんは言われています。

◆なお、本書では具体的に「多くの企業において求める適性に合う」と判断されるであろうアピール例も挙げられていますが、ここでは自重。

◆本書では、増沢さんの現職の絡みからか、面接に関する内容が多かったです。

逆にマナー書などで書かれている「頭を30度下げる」というようなTIPSは、「コミュニケーション」とは言えない気が……。さすが昨今テレビや新聞で、「おわびの専門家」と紹介されていらっしゃるだけのことはありますね。

コミュニケーションの本質に触れられる1冊！

生協/アマゾンで販売中