



みらい経営グループ
あなたの繁栄が私たちの喜びです！

税理士法人みらい経営レポート

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

今月の視点

587号

採用方法を「セミナー方式」で行う ～人間力に優れた人材を採用するために～

コロナショックで激変した採用活動では、スタンダードと呼べる形がまだ確立していないのが現状だと思います。人手不足だからこそ、更に企業の採用意欲は高く、非対面でのオンライン採用に切り替える動きが加速しています。インターンシップはオンラインで可能か？Web面接で人物を見極められるか？

現在は超人手不足で求職者の確保が難しい時代です。でも、一度採用してしまうと、例えミスマッチでも中々その本人を解雇することはできません。つまり、求職者（特に学生）、表面的な就職のための知識・技術を学んでいます。

しかし、企業が求めている人材は、表面的なテクニックを身に付けた人間ではなく、真に企業・組織活動において力を発揮しうる能力を備えた人材です。

つまり、素直さ、積極性、行動力、気付き、協調・協働性、前向きな発想、リーダーシップ、独創力、忍耐力などの組織人として必要な人間性が必要なのです。

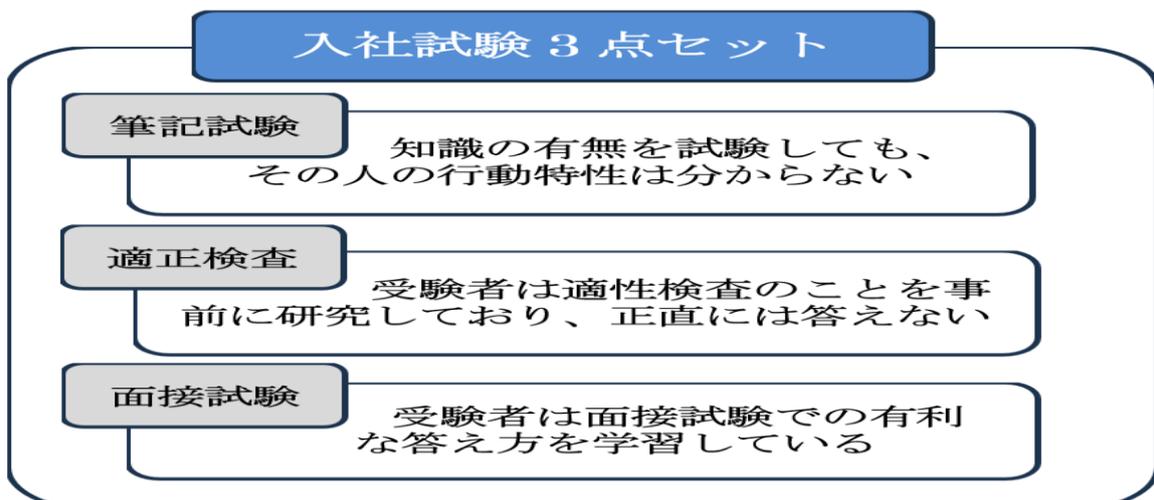
(1) 採用の課題

実例ですが、3人採用したがすぐに2人が辞めてしまった。面接では「いい学生」だったが、採用してみるとまったく違って使い物にならない。騙されたと感じた。

最近、「うつ」になって辞める新入社員が多い。総務は反対したけど、社長が「まあ、使ってみよう」と言うから採用したけど、やっぱりダメだった。

現場の声「もう少しいい人材を採ってよ！」

(2) 従来の入社試験では人間力は分からない



一般的に採用活動では次のようなパターンがあると言われています。

まず、書類審査、またはエントリーシート、といった事前の書類を書いてもらって、入社希望のプロフィールを知り、その後に行われる選考手段が以下に記載したパターンです。

- (1) 書類審査、一時面接、筆記試験、適正検査、グループ面接、というステップを踏んでいる企業
- (2) 書類審査、筆記試験、適正検査、個人面接、というステップの会社
- (3) 書類審査、個人面接、で選考している会社

しかし、これらの選考手段によって会社側が発見しようとしているのは、(1) 学力、(2) 会社に関する知識、(3) 会社を選んだ理由、などです。これらの項目については、学生は非常に多くの準備、例えば、面接試験対策、エントリーシートの書き方、などについて準備をしています。

また、適正検査についての対策もしています。どう回答すれば高得点が得られるのか、どのような点に注意すれば正直度が上がるのか、などの事前対策が出来ているのです。

しかし、企業、特に新入社員が配属される現場では、「人間性」、「人物」などの言葉で表現される「人としての性格や能力」を求めているのです。

誠実さ、素直さ、地頭の良さ、協調性、積極性、創造力、リーダーシップ、忍耐力、センス、器用さなどが必要とされている能力なのです。また、将来うつ病になりやすいと思われる人間を見つけなければならないかもしれません。

つまり、採用の段階で、「求職者の人間性」を観察する方法を開発しなければならないのです。

(3) 企業に人材政策はあるのか？

人材政策の第一は採用から、出発点です。

一度採用してしまえば、余程のことがない限り解雇は出来ない

1人採用すると 1.5～2.5億

人の生産性は数倍～数10倍違う

人数の不足でも不適合な人間は採用しない

(4) 「良い話し方」で自己紹介

1) 良い話し方

自己紹介をすることで、「良い話し方」について学ぼうと思います。

良い話し方、とは次のような話し方を言います。

- ・話す目的をはっきりさせる。自分のことを話すことのみが自己紹介ではない。
- ・内容を正確に、わかりやすい順序とする。
- ・大切なことは何かをしっかりと認識して、それをはっきり相手に言う。
- ・相手が理解しやすい話し方で
- ・声の大きさ、話す早さ、発音にも気を付けて
- ・相手の目を見て話そう。聞き方も重要。いい話はうなづくなどの動作も大切。

上手に話すためには、相手の気持ちを考えることが大切です。

2) 自己紹介の準備 (10分)

「自己紹介」という話す機会を得て、自分は何を相手に伝えようとするのかを、決めましょう。自己紹介とはいえ、自分のことだけを話すのではなく、何か聞いている人に役立つ内容を入れましょう。約3分間の自己紹介です。簡潔に伝えたいことを言きましょう。

自己紹介で伝えたいこと：

氏名： _____ 出身： _____

訴えたいこと：

特技・趣味：

入社希望の理由：

私の長所：

私の短所：

(5) 「日頃の行動を振り返る」

1. 学校や職場で行き詰ってしまったとき、あなたは何か行動を起こそうと思いますか？

2. 何かが自分の手に負えないとき、あなたはどうしてしまいそうですか？

3. 何かに参加できない人がいるときに、あなたはそれに気付いていると思いますか？

4. また、参加できない人がいることに気付いたとき、あなたはどんな行動をしてしまいそうですか？

5. あなたが何かを思い込んでしまったとき、あなたはそれをもう一度白紙に戻して考えられますか？

6. 何かの成果があがったとき、それはあなただけの力で達成したことだと思えることが多いですか？

7. あなたは、自分が与えることで組織の目的を達成するときと、自分を取り上げることで組織の目的を達成するときのどちらが多いと思いますか？



学校や職場であなたが自分の行動を振り返り、気付いたことを一言で言うと：

(6) 我が社が欲しいと思っている人材のイメージは次の通りです

何よりも自分で考え、前向きに仕事をしてくれる社員を会社は望んでいます。

- ① 会社の方針や考え方を理解し、それに沿って自分の日々の仕事をしてくれる。
- ② 我が社が大切にしていることは、「お客様に満足していただくこと」です。
あなたは自分の仕事が「お客様の満足」にどのように役立っているか、いつも考えて仕事をしてくれる。
- ③ 始めは簡単な仕事から覚えてもらい、徐々に難しい仕事をしてもらおうと思っているので、つまらないと思える仕事でもそれをキッチリしてくれる。
- ④ 自分の仕事に必要な知識は、「これで良い」と思わずに、自分で学習したり先輩や上司からできるだけたくさんの知識を覚えてもらおうとする。
- ⑤ お客様や、次の工程の人のことを自分で考えて、「この方がいい」と思われることは積極的にしてくれる。
- ⑥ お客様や会社の人には、いつも明るい挨拶、明るい返事をしてきている。

(7) 「他者を思う気持ち」の練習

挨拶は色々な場所です。でも、その場所、時間、状況によって、同じ挨拶言葉でも、その後にある気持ちは違うものです。

例えば、「朝、50歳のお父さんが会社に出かける時、お母さんが『行ってらっしゃい』と言った時、そのお母さんの気持ち（挨拶の後ろにある気持ち）は、「事故なんかに遭わないで、無事に帰ってね」とか「今日も頑張ってくださいね」とか「いつもご苦労様です」という思いがあります。この思いを大切にしてください。

あなたは次のようなときにどんな思いがありますか？

会社の営業部で朝のミーティングの後、2年先輩の男性営業マンが営業に出かけるとき、あなたは「行ってらっしゃい」と声をかけました。

会社の営業部で、先輩営業マンが営業から職場に帰ってきました。そのときあなたは「お帰りなさい」と声をかけました。

あなたはあるファミリーレストランでフロア係をしています。そこに小学生の子供さんを2人連れた家族がいらっしゃいました。あなたは明るい声で「いらっしゃいませ」と声をかけました。

(8) 「心遣い」の練習

日本には外国にはない「おもてなしの心」や「心遣い」という言葉があります。旅館やホテル、レストランなどでは「おもてなしの心」という言葉でお客様に対する心遣いを表しています。日本の製品には小さな心遣いがいろいろな個所にちりばめられています。日本製品は最高の品質だと言われるのもこの「心遣い」が行き届いているためです。

もし、あなたがホテルに就職してフロント係の仕事をするようになったとしましょう。ここで日本の「心遣い」を発揮して、ホテルに来られるお客様がどんな質問やお願いをされるかを想像して、そのためにどんな準備をしておけばいいか、考えて下さい。

No	お客様の質問、お願い、困りごと	準備しておけばよいこと
例	近くにコンビニはありますか？	近くの地図（コンビニの記載あり）
1		
2		
3		

(9) 「良かったね」発想の練習

何か自分に良くないことが起きたときに、まず自分に向かって「良かったね」と言ってみること、そしてそれから「なぜ良かったのか」を後で考えることです。

例えば、「自分は悪くないのに上司に叱られた」とき、まず「良かったね」と自分に言い聞かせてから、なぜ良かったのかを考えます。

では、次の事例について、あなたの「良かったね」発想の練習をしてみてください。

① 「自分は悪くないのに上司から叱られた」とき、

② 「車に乗っていてスピード違反で捕まった」とき、

③ 「お客様から不良品についてのクレームがあった」とき、

④ 「友達からもうお前とは付き合わないと言われた」とき、

(10) 「良い自己概念」と「やったあ！経験」

1. 「自己概念」

「自己概念」という言葉を知っていますか？

自己概念とは、自分自身のことを自分自身がどのように考えているか、ということです。

(1) 自分は能力があり、やろうと思えば大抵のことはできる人間だ。

(2) 自分は他人より劣っている。だから何をやってもうまくいかない。

あなたはこのどちらに近い考え方を持っているでしょうか。

たぶん、このどちらでもなく、

(3) 自分にはできないこともあるし、できないこともある。だから普通の人間だ。

そう感じている人は多いのではないのでしょうか。

では、あなたは自分にはどのような優れた点があるか、気付いていますか？

もちろん、ここで言う優れた点とは学業成績だけではなく、すべての面、例えば、好きなこと、興味のあること、努力家、学習意欲、着想・発想、人とのコミュニケーション分析力、責任感、美的意識、スポーツ、など様々です。

「良い自己概念を持つ人」というのは、自分のことを卑下しないで自信を持っている人を意味します。「良い自己概念」を持っていることが最も重要です。

成功するためには、良い自己概念を持ち、そして良い人間関係、目標設定などがさらに必要となるでしょう。

2. 「やったあ！」経験

皆さんはこれまでの経験で、「やったあ！」と感じたり「できた！」と思った経験はありますか？目標を持って何かをやり遂げた時などの経験です。

希望の高校に猛勉強して合格した、とか、何かに夢中になって、やっとやり遂げた、とか、いいアイデアが出て、それを実行したら上手くいった、といった経験です。

このような経験の中に、あなたの強み、優れた点が影響していることが多いと言われています。アイデアを出すのが上手い、実行力がある、努力家だ、などと言ったあなたの持つ強みがこのようなあなたの「やったあ！」経験の中に潜んでいることがよくあります。

さて、あなたはどんな「やったあ！」経験をお持ちですか？

あなたの「やったあ！」経験：

(11) 「自分は運がいい」と思っていますか？

どんなことでしょうか？いくつ「運がいい！」でしょうか？

自分は「運がいい！」と思ったこと：

(12) 「あなたの強みは？」「あなたの弱みは？」

強み⇒

弱み⇒

(13) 「自己啓発について」

1. 自己啓発とは

職業人として成長してゆく上で、自己啓発は非常に大切なものだとされています。では、自己啓発とはどのようなものなのでしょうか？

語源を調べると、広辞苑では、自己啓発の「啓発」という言葉に対する解釈のひとつに「知能を開き起こすこと」と書かれています。つまり、自己啓発とは、「自分の中に

ある力、あるいは可能性を明らかにして、伸ばしてゆく過程である」ということができるでしょう。

自己啓発というと、「本を読むことだ」と考えている人が居ますが、確かに本を読むことも一つの重要な自己啓発の方法ではあります。しかし、自己啓発そのものではありません。本を読むこと以外に新聞を読んだり、講演会を聞いたり、セミナーに参加したり、また、通信講座を受講したり、同僚とディスカッションしたりして、自らを意図的に変革してゆく過程を自己啓発と呼んでいるのです。

2. 自己啓発を実行するための5つのポイント

これからお話する5つの考え方を基本に、的確な目標を立てて自己啓発を着実に進めましょう。

- (a) まず自分を正しく理解することです。
- (b) 2つ目は、これから必要な能力はどんなものか認識することです。
- (c) 3つ目は、自分の専門を決めることです。
- (d) 4つ目は、自分に適した方法で勉強することです。
- (e) 5つ目は、少しずつでも続けることです。

以上が採用試験セミナーです。会社にとっての採用と同時に、求職者にも気付きがあれば、と考えて企画したものです。このような採用試験について、ご意見をいただけたら有難いです。

税理士法人みらい経営グループ代表 石川光男

老齢・障害年金のご相談を受付けています。

社会保険労務士

産業カウンセラー 小菅 初子

当事務所まで TEL または FAX をお待ちしております。

5月の税務と労務

3月の決算法人の確定申告、消費税など納税	期限(5月31日)
9月の決算法人の中間申告、納税	期限(5月31日)
9月の決算法人の消費税の中間申告	期限(5月31日)
4月分源泉所得税納付	期限(5月10日)

税理士法人みらい経営(発行元)

税理士・中小企業診断士 社会保険労務士・行政書士 石川光男
税理士 秋江みほ

〒456-0051 名古屋市熱田区四番二丁目14番34号

TEL052(651)6000 FAX052(652)0066

MAIL ishikawa@ishikawakk.or.jp HP <http://www.mirai-kg.com/>