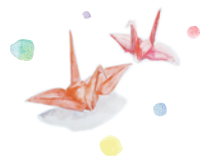


超優秀な学生の輩出、その裏の事実

弊社は新卒紹介事業で日本では4番目に古い会社です。2007年の事業開始から14年。「人事担当者が選ぶ新卒紹介サービスマスNo.1」他、2部門でもNo.1の評価をいただき、3冠を獲得しました。大学1、2年生から学び、就活開始前から実力をつけた超優秀な3年生とのマッチングイベントには、早期新卒の採用に期待する優良企業で即満席の大好評でした。今回は、その裏側での実態をお話します。



教

育事業を中心に未来の日本の役に立つ人材を育成してきました。当初は社会人に対し、経営者や重役を目指すリーダー教育をしていました。今も1000人の社会人が通い、大手企業で最年少マネジャーが続出、中小企業では若くして役員抜擢など、嬉しい吉報も多いです。

弊社の教育力を知る企業からの強い要望で、新卒紹介事業を始めました。当初は紹介料金を低めに設定しており、多くの学生が内定を獲得、採用企業様にも大変感謝されました。「就活キャンパスプレスタ」の就活支援に満足いただいた学生が、友人を紹介してくれます。お陰様で一学年6000人のご登録をいただいております。

その中でもさらに社会人向けのリーダーシップ育成プログラム「しがく式」の受講を希望する学生も増えてきました。社会人の半額以下の月5500円で受講できることもあり、年間1500人の学生が入会します。しがく式で実力を鍛えた学生は3年生で内定を承諾して就職活動を終える学生も珍しくありません。多くの学生が内定式

や入社式で代表スピーチをし、内定者研修でも上位を独占しているようです。

そ

んな素晴らしい大学生たちですが、弊社の教育プログラムにおいては悩み種にもなっています。お恥ずかしい話ですが、毎月弊社に寄せられるクレームを紹介します。毎月平均8件いただきます。

「イメージと違った」「先輩メンバがイベントに参加しようとしつこい」「友人を紹介してほしいと何度も言われ不信感」「レッスンを連続でドタキャンされた」「待ち合わせへの遅刻が多い」など。

いただいたご意見は毎月必ず、私を中心に幹部十数名が集まって2時間近くかけて漏れなく検証、反省をします。弊社の会議の中で最も厳しく、最も進化する時間です。はっきり言って経営者としてツライ時間でもあります。毎回、本気で悲しくなります。超優秀な学生を輩出できているその裏では、本当に情けない状態もあるのです。なぜこの様な事態が発生するのか。それはしがく式の特徴「先輩が後輩に指導す

る」部分にもあります。薩摩藩の郷中教育を参考にしました。話す能力は実際に話さなければ身につけませんし、リーダーシップはリーダー経験を通して学びます。ときには失敗をしながらも、座学では習得が難しい能力が身につきます。時折「先輩として」の振る舞いを勘違いした学生が、後輩に対して威圧的に意見を押しつけたりして嫌われてしまうこともあります。そうしてクレームに発展することが多いのです。しかし、クレームが嫌だと言って郷中教育をやめたり、若者の教育を投げ出したりはしません。本物のリーダーを育てるには、どうしても経験が必要なのです。

実際に検証した結果、事実無根のクレームもあります。しかし社員には「言われたら負けです。教育の基本は生徒との信頼関係」だと教育しています。信頼関係のもと、いかに厳しい指導をできるかが人材育成の最も難しいバランスだと思えます。今後ともクレームを謙虚に受け止めつつ、厳しい指導のもと、日本の役に立つ人材を育成、輩出をしていきます。

(株)キャリアコンサルティング 代表取締役社長 室舘 勲
Murodate Isao

2003年株式会社キャリアコンサルティングを設立。ブータン王国国立マネジメント大学など講演実績多数。全国社内木鶏経営者会 副会長。日台文化交流青少年スカラシップ 審査員。ミス・ワールド・ジャパン審査員。著書に『夢を見て 夢を叶えて 夢になる』(致知出版社)、『まずは上司を勝たせなさい』(講談社)、『「応援される人」になりなさい』(ワック)がある。