

未来の自分をつくる 「めざす働き方」実践講座 Vol. 3



仕事と暮らしの研究所 代表 鹿野 和彦氏

1991年に広報PR&人材育成支援等を行う株式会社アプレ コミュニケーションズを設立、2001年には仕事と暮らしの研究所を設立して労働組合・大学・自治体などのシンクタンクとしてサポート事業を展開。大正大学キャリア教育研究所招聘研究員、労働組合・各種団体の客員研究員。著作のテーマは人材育成、教育・社会問題、広報関係等幅広い。

自分を知る。自分を棚卸しする技術（1）

第1回の記事では、想像を超えるスピードで変化する社会環境のなかで、私たちの働き方はどう変わっていくのか。また第2回の記事では、急速な環境変化のなかで、私たちが自分がめざす働き方を実現していくためには何が必要なのかについて整理してきました。今号からは、めざす働き方を実現するために必要な具体的スキルの習得がテーマ。今号では、自分の仕事の特性を知るための基本スキルを学びます。

“明日”の仕事を創造するためには、 “今”の仕事を棚卸しすることが大事

急速に環境が変わるといっても、仕事の基本的な営みが変わるわけではありません。モノやサービスを開発・製造する工程、それらを販売する工程、さらには、仕事の工程を管理・マネジメントする工程は、取り扱うものが変わったとしても変わらぬ仕事の基本要件だといえるでしょう。また、変化の仕方も（変化のスピードはともかく）、現在の仕事内容が徐々に新しいものに塗り替えられていくケースが多く、未来の仕事も、現在の仕事の延長線、もしくはモデル・チェンジしたものと捉えることが可能です。

つまり、“明日”の仕事にしなければならないからといって“今”の仕事を切り離して考える必要はなく、むしろ“今”の仕事を客観的に捉え、自分が身につけてきた知識・スキルや強み、可能性を探る「仕事の棚卸し」が重要なのです。

“作業”を列挙したうえで “貢献”と“強み”を軸に棚卸しをしよう

棚卸しは、入社してから今日まで取り組んできた仕事内容を列挙するところから始めますが、自分が携わってきた「作業」を並べたうえで、自分は仕事を通してどのような知識・スキルを身につけてきたのか。どのような経験を積み、どんな強みを身につ

けてきたのかを整理することこそが、棚卸しの本質です。

また、仕事を通して身につけてきた知識やスキルを、自分の主観だけで判断する人がいますが、それもNGです。ポイントは、他者に貢献できた仕事を掘り下げること。人間はともすると、自分が情熱を持って取り組んだ仕事や、逆に苦労した仕事に関心を寄せがちですが、仕事とは、相手に価値を提供し、価値を認めてもらうことで対価を得る行為。自分が、顧客や会社に貢献できた仕事は何なのか。貢献できたのは、自分がどのような姿勢で仕事に臨み、どのような知識やスキルを発揮できたからなのかを整理することで、自分の強みが明確になります。

職種によって異なる作業経験ではなく、 仕事の本質を見据えて適性を把握しよう

営業職として長く勤務した人は、自分は事務職には向いていないと考えがちです。また、製造職に長く携わってきた人は、営業職は自分には務まらない、と決めてかかることが少なくありません。

しかし実際には、営業職をメインにやってきた人のなかにも事務職に向いている人がいれば、製造現場一筋で働いてきた人が優秀な営業職として活躍するケースも少なくありません。逆に、営業職として長年仕事をしているのになかなか営業成績があがらない人、事務職として仕事をしているのに作成する

実践してみよう

1 自分の仕事年表をつくる

表作成のポイント

自分が携わってきた仕事内容を列挙します。

年度	やってきた仕事
20XX年（入社1年目）	営業〇課に配属。仕事の基本を習得
20XX年（入社3年目）	営業〇課に配属された後輩のメンターに就任
20XX年（入社5年目）	商品開発プロジェクトのサブリーダーに抜てき
20XX年（入社6年目）	プロジェクトで提案した新商品が具体化される

まずは、素直に自分がやってきたことを年表でまとめてみよう

実践してみよう

2 自分の貢献年表をつくる

表作成のポイント

周囲の客観的な反応・評価もふまえて、貢献できたことを書き出し、発揮した知識・スキルを列挙します。

年度	貢献できたこと	周囲の反応・評価	発揮した知識・スキル
20XX年（入社1年目）	新人なので何も貢献できず。でも、指示されたことは全力で取り組んだ	「元気がいい」「一生懸命」と言われることが多かった	発揮できたのは、積極性と努力する力だけ
20XX年（入社3年目）	営業〇課に配属された新人の育成に貢献	【新人からの評価】「接しやすい雰囲気、相談しやすかった。話もわかりやすかった」 【上司からの評価】「細かなところまで面倒を見ていた。たまに過保護かと思うこともあった」	わかりやすく話す力。接する相手が何を不安、疑問に思っているかを把握する力。新人を指導することで不十分な知識が補強された
20XX年（入社5年目）	……	……	……
20XX年（入社6年目）	……	……	……

貢献できたと考えている人を訪ね、どんなことで貢献できたのか、当時の自分の長所を聞いてみるのもいい方法だ！

実践してみよう

3 自分の強みを探る

表作成のポイント

自分が携わってきた仕事（職種）のなかで得意な仕事を見極め、その仕事の本質的なスキルとは何かを考えたうえで、ほかの職種に転用できる強みを列挙します。

自分が携わってきた仕事（職種）	得意な仕事	ほかの職種に転用できる強み
営業〇課	商談 後輩指導	・相手の気持ちをくみ取り、対話に生かすコミュニケーション能力 ・プレゼンテーション能力 ・人材育成に関する知識とノウハウ

ほかの職種の仕事がわからなければ、その仕事をしている人に聞いてみよう

書類にミスが多くて周囲に迷惑をかけるケースも多く存在します。

自分の仕事を棚卸しするうえで大切なのは、仕事の本質を見据えた適性判断を行うこと。職種によって異なる作業経験が多い＝得意、と判断するのではなく、仕事を遂行するうえで必要となる本質的なスキルに着目することが重要です。

例えば、ひと口に営業職といっても、そこに求められるスキルは、企画力、折衝力、進捗力、管理能力などさまざまです。営業職という対人折衝力のみが強調される傾向にありますが、企画力が優れていることが営業につながっている人もいますし、顧客との事務連絡等を適切に行うことで信頼を勝ち取っている営業職もいます。そして、企画力であれば、開発・製造部門で働いてきた人のほうが商品やサービスに詳しい分、その知識によって活躍できる可能性がありますし、営業事務であれば、もともと事務

職に携わってきた人のほうが高い能力を発揮できるかもしれません。

製造職や事務職の場合も同様です。その職種特有の作業項目ばかりに関心が向かいがちですが、情報力や段取り力といったスキル、あるいは正確性や協調性という行動特性によって棚卸しを行うことが可能であり、その結果、これまでやったことのない職種であっても、活躍できる素地があることが判明することも少なくないでしょう。

将来のキャリア形成を見据えた仕事の棚卸しをするなら、個々の職種の表面的な特性に惑わされず、やってきた仕事の本質を考え、ほかの職種にも転用できる強みがないかを探ってみることが大切なのです。

この記事は損保労連ホームページにも掲載しています
(URL : <http://www.fnui.or.jp/mirai2/>)

特設サイトはこちらからも読み込めます→

