

「学べるから」「挑戦したいから」 その志望動機、 本当に大丈夫ですか・・・？

会社は、学校ではない。

宮川 卓也

ワンダーライズ株式会社 代表取締役

「御社で業界最先端の技術が学べるとしています！」
面接で目を輝かせて、まっすぐにそう話す学生がいます。
別の子はこう続けます。

「御社で新規事業の立ち上げにチャレンジしたいんです！」

熱意は本物です。きっと嘘ではない。
だから多くの面接官は好印象を抱きます。「向上心があるな」と。

ここで、少しだけ立ち止まってほしいのです。
その志望動機・・・本当に大丈夫でしょうか。

先にはっきりさせておきます。
学ぶ意欲も、挑戦したい気持ちも、それ自体は尊い。否定する気はまったくありません。
ただ、採用を長く見てきた人ほど、この手の動機にかすかな違和感を覚えるのではないのでしょうか。
うまく言葉にできないけれど・・・、なんとなく引っかかる。
その正体を少し解きほぐしてみます。

そもそも・・・、
「学びたい」「挑戦したい」、それを叶える場所なら世の中にいくらでもあります。
講習・習い事・ビジネススクール・留学・・・などなど。
ただ、そこには一つの共通点がある。学ぶ側がお金を“払う”のです。
成長を買いに行く場所では、私たちは月謝を払う。それが筋というものです。

ところが、会社は逆です。働けば給料を“もらえる”。
同じ「学び」「挑戦」のはずなのに、なぜ片方は払い、片方はもらえるのか。
この差にこそ、仕事の本質が隠れています。

仕事とは、つきつめれば誰かの課題を解決することです。
世の中の困りごとを引き受けて解決する。その対価としてお金を受け取る。
働く人の存在価値は、「何を解決したのか」にある。
学びの場でも自己実現の場でもなく、まず課題解決の場なのです。

ここまで来ると、最初の違和感の正体が見えてきます。

「御社で学べるから」「御社で挑戦したいから」。

この言葉、主語がぜんぶ“自分”に向いている。

会社を、自分が成長するための“手段”として見ているのです。矢印が内側を向いている。

本来、聞きたいのは、逆向きの矢印です。

「自分は御社で、誰の、どんな課題を解決できるのか」。

同じ熱量でも、矢印が外を向いている人は強い。一緒に働きたくなる。

もちろん、仕事を続けていればふと振り返ったときに「あれは学びだった」と思える瞬間や、挑戦すべきタイミングも巡ってきます。

でも、それは結果であって目的ではない。順番が逆になってはいけないのです。

順番が逆になると何が起きるか。

成長を“目的”にして入った人は、成長が止まったと感じた瞬間に去っていきます。

一方、課題解決を目的にした人は、課題がある限りそこに留まる理由がある。

そして会社（仕事）というのは、ありがたいことに課題が尽きることがありません。

これは特定の誰かを責める話ではありません。

むしろ、まじめで素直な人ほど「成長させてくれる会社」を探そうとする。

“学ばせてもらう”という発想が、いつのまにか身についている。

だからこそ、見極める側がその違いに気づいていないといけないのです。

会社は、学校ではない。

学ぶ意欲を持った人は宝です。ただ、その矢印の向きだけは入口で確かめておきたい。

「学べるから」を、ただの熱意として受け取るか、一度立ち止まって問い直すか。

その小さな差が、組織の数年後を静かに分けていきます。

FROM THE FIELD

面接で、ここを見える

1 「成長させてほしい」は、裏返せば“受け身”。

成長を提供されるのを待つ姿勢は、入社後も“指示待ち”として顔を出しやすいものです。自ら課題を取りにいく人かどうか。志望動機の熱量だけで判断せず、別の角度の質問で確かめたいところです。

2 志望動機は、「主語」を聞けば見えてくる。

「なぜ当社か」への答えが、“自分が得られるもの”に向いているか、“自分が果たせること”に向いているか。たった一つのこの問いで、その人の仕事観の輪郭が驚くほどはっきり浮かび上がります。

3 “内向きの矢印”は、入社後に向きを変えられる。

入口で矢印が自分に向いていても、課題を解決できた手応えを早い段階で味わえば、関心は自然と外へ向きます。採って終わりにせず、最初の数ヶ月の“任せ方”を設計する。そこに、組織（チーム）の腕の見せどころがあります。

Wonderlize Insight | Vol.02

発行：ワンダーライズ株式会社（Wonderlize Inc.）／ 著：宮川 卓也（代表取締役）

これまで500社以上の採用支援に関わり、組織改革のご提言も行っていました。
採用・組織づくりのご相談は、お気軽にお問い合わせください。

Web <https://wonderlize.com>

