

Talk session

キャリア・就職におけるタイミングマネジメント®

タイミングのいい人、悪い人。それは就職活動でもよく聞く話。就職先進路の選択、グループディスカッションへの参加、複数内定を得たときの自分にとって最適なステージの選び方…、「タイミングマネジメント®」を開発した坂本敦子氏をゲストに迎えて、就職活動直前の特別対談開催!

東京薬科大学
キャリアセンター長

齋藤 由紀夫

(株)プライムタイム代表取締役
人財育成コンサルタント

坂本 敦子

「タイミングマネジメント®」に
対するこだわり、その理由

齋藤：今日はよろしくお願ひいたします。坂本先生は一昨年、「タイミングをつかみとる人、はずす人」という本を出版されました。この本のテーマでもある「タイミングマネジメント®」については商標登録をされていますね。「タイミング」について強いこだわりを持っていらっしゃると思うのですが、まずはそのお話から聞かせていただけますでしょうか。

坂本：こちらこそ、今日はよろしくお願ひいたします。タイミングという言葉は日常生活においてよく使われるものだと思いますが、私が今までの人生、とくに仕事面で実感したのが、行動すること自体も大切なことですが、行動するタイミングがいいか悪いかによってその結果もいろいろと変わってくるということでした。たとえば、人材育成の仕事での講演・研修を行う中で多くの人たちのお話を伺う機会がありますが、ビジネスの成功事例の要因を分析していくと「報告するタイミングがよかった」「相談するタイミングがよかった」、営業職の方でしたら「訪問するタイミング

がよかった」という声がたくさん聞こえてきます。行動するタイミングこそが、成功や失敗を左右する決め手になることを実感したことが、「タイミングマネジメント®」の開発の原点になっています。

齋藤：ありがとうございます。他にも理由、あるいは別の側面があるようですが、あわせてご紹介いただけますか。

坂本：以前私が企業の人事部に所属していたときに、「タイムマネジメント」のセミナーを企画・実施したことがありました。そこで「時間管理」ということを集中して考える機会を得たんですね。この経験を通して実感したのが、ごく当たり前のことなのかもしれませんが、「人生の時間は有限である」ということでした。このことは20年前に最愛の父を亡くしたときにも強く感じたことでした。限られた人生の時間を充実させるためには自分自身の価値観やビジョンを明確に持ち、日々の行動に優先順位をつけて行動しなければならないと改めて思いました。そのことに気づき、実践してきたことも「タイミングマネジメント®」の着想につながっています。



Atsuko
Sakamoto

株式会社プライムタイム 代表取締役/人財育成コンサルタント/産業カウンセラー/心理相談員
航空会社での国際線客室乗務員、外資系総合化学会社・人事部での採用・人財育成業務のキャリアを経て、1995年に人財育成コンサルタントとして独立、起業。
「タイミングマネジメント®」を開発し、2005年に発表。「リーダーシップ」「CS・顧客満足」「キャリアデザイン」「コミュニケーション&マナー」などの講演や研修で幅広く活動。著書に「タイミングをつかみとる人、はずす人(ダイヤモンド社)」。

(注)タイミングマネジメント®とは：価値観とビジョンを軸に、一つのアクションが最大限の効果を発揮する最良の「機」をつかんで最適な行動をすること。つまり、「今やらすていつやる」という対処すべき好機・勝機をつかんで行動すること。
タイミングマネジメント®は坂本敦子が創作した言葉でプライムタイムの登録商標です。

Yukio
Saito

東京薬科大学キャリアセンター長/産業カウンセラー
外資系製薬企業でMR、教育研修、宣伝企画、プロダクトマネジャー、ヘルスケア、人事採用部門を歴任。産業カウンセラーの資格取得後、勤続30年を機に退職し、心理学の勉強のため大学院入学、修了後東京薬科大学に入職、現在に至る。

タイミングをつかむ人と はずす人との大きな違い

斎藤：タイムマネジメントとタイミングマネジメント®の違いということになるのでしょうか。言葉の意味からとらえると、タイムというのは無機的な言葉、一方でタイミングというのは有機的な言葉という風にもとれるのですが、その点はいかがでしょうか。

坂本：タイムマネジメントは一般的に、日々の行動に優先順位をつけるという考え方です。優先順位というのは価値と順序を見極めることだと思うのですが、忙しい人にとってはやりたいことがたくさんあって優先順位がすべて高く、順位をつけるのに悩んでしまう場合があります。そこで、「今、このタイミングで行動することの効果、行動しないことによるリスクの内容や大きさ」を考えると優先順位をつけることができます。日々行動するタイミング(最良の「機」)を自ら積極的につかんでいく。これが「タイミングマネジメント®」のコンセプトです。

斎藤センター長のおっしゃるとおり、タイムという無機的というか、平面的な時間の流れというイメージがありますが、その一方でタイミングというのは自分だけでなく、環境や相



手との関わりを含むので、有機的というか、立体的といえるでしょう。たとえばそれは就職活動でも同じだと思います。会社見学やOB・OG訪問、面接でも、自分だけでなく相手がいって、世の中の変化や潮流もある。だからこそ、相手や周囲を意識して、ベストタイミングを見極めたいという自分がどう動くかが重要なポイントになってくると思います。

斎藤：キャリアは偶然のタイミングがきっかけとなって形成されることがあると言われております。そのタイミングをつかむ人とははずす人との大きな違いはどのようなところにあるのでしょうか。

坂本：「こうなりたい、こうしたい」という強いビジョンや意志を持って行動している人は上手にタイミングをつかんでいます。学生でも「絶対にこの会社に入りたい」または「MRになりたい」と思っていると情報収集のための鋭敏なアンテナが張られて明確な行動力が発揮できます。日々同じように過ごしていても、思いを持っている人とそうでない人は物事の見方や捉え方、情報に対する反応の仕方が異なります。タイミングをつかんでいる人は、常に自分と対峙して物事を真剣に考え、自分はこれからどうなりたいのか、できるかできないかよりもまずはどうしていきたいのかというしっかりとした目標やビジョンがあって、それに対して真正面から向き合っているところが共通の行動スタイルだと思います。偶然にみえるタイミングも、これまでの体験や知識、人との繋がりによって導かれるものだと思います。



グループディスカッションでの 相手に対する観察力の大切さ

斎藤：キャリアセンターでは学生の就職活動対策として模擬面接を実施しているのですが、たまに第一志望の面接選考に落ちてから来る学生がいます。「面接に落ちてしまいましたが、どうしたらいいのでしょうか」と。それでよく聞いてみると、エントリーシートも適当に書いて、面接トレーニングもせず、ぶっつけ本番で企業の面接選考に臨んでいるわけですね。これではやはり受かるのは難しい。この落ちてから来るというのは、まさにタイミングが悪いことの典型的な事例ではないかと思うのですが…。

坂本：私も就職ガイダンスの講師を務めることがあります。結果を手に入れている人とそうでない人を比較した場合、行動するタイミングが大きく影響しているように思います。以前ある学生が「明日面接に行くんですけどエントリーシートの内容を見ていただけませんか」と相談してきたことがありました。

エントリーシートの作成は就職活動でのスタートラインであり、将来の可能性を左右する大切なものだと思いますが、面接の前夜、出張の合間にメールが来ました。その人の将来に大きくかわる大切なことであればあるほど、アドバイスをする側も真剣になります。アドバイスするためにはある程度時間がかかることを予測判断し、相手のタイミングを考えた上で相談することが大切です。つまり、相手の状況に対する観察力が必要になります。

斎藤：それともうひとつは、グループディスカッションのトレーニングでタイミングよく話に入り込めないという人がいます。こういう人は自分で入り込もうという気持ちはあるんですが、

その反面意志の弱さとかがあるのでしょうか。ここでこんなことを言ったらマズいんじゃないかっていう自制心とか遠慮の気持ちが生まれてしまって、ずっと話せなくなってしまふ。素晴らしい魅力を持った人でも結果的に発言の機会を無くして終わってしまうというのは非常にもったいないことだと思いますね。

坂本：タイミングを阻む要因というものがあると思います。タイミングをたとえて言えば、友達が細とびをしているときに縄の中にボンと入っていくようなもので、相手の動きや状況をよく観察していないとどこでどう入っていくかタイミングがわからない。つまり相手の言った内容や周囲の状況をよく観察していないと発言の好機を逸してしまうわけです。もう一つが意志の強さと弱さの違い。勇気を出して行動することが必要です。さらに言えばプライドも障害になることがあります。ここでこんなことを言ったらどう評価されるか、あるいは変じゃないかとか。

グループディスカッションは気の合った友達同士で行うものではないので、周囲に対しての観察力を十分に駆使して最良のタイミング(好機)をつかんで発言することが大切です。



就職先進路選択のポイントは、「まず行動すること」

齋藤：就職先企業を選ぶ、あるいは職種を選ぶということについても、タイミングはとても重要だと思います。薬学生の進路は薬剤師職が半数程度ですが、そのほかには研究、MR、治験関連業務、分析、あるいは公務員などがあげられます。たとえば今後ドラッグストアを中心に登録販売者という新たな有資格者が配置されることによって薬剤師の職域が変わってくるのではないかといたことも予測されています。そういう中ではたして自分に何が向いているのか、本当に自分に合った企業や職種を選択する上では、就職活動においてタイミングをどのように認識し、また有効活用していけばよいと思われませんか。

坂本：就職活動で進路をなかなか決められないで迷っている方に私がアドバイスするときには、「迷ったら、そのタイミングで行動しなさい」ということを強調しています。たとえばホームページからの情報だけで判断するのではなく、目と耳と口と足を使って生きた情報収集をしないと、いつも言っていますね。それも方向性が決まってから行動するのではなく、極端に言えば1年生のときからでも興味・関心があると思ったら、その職業に従事している方に会ってみましょう。現段階で薬剤師なのかMRなのか迷っていて、自分の方向性がはっきり決まっていなくてもいいので、まずは興味のある会社や人にアプローチして「生の声」を聞けば感じるものがあると思うんですね。自分とは違う、自分には合わないけど先入観だけで考えていても、実際に社会人の人たちが働いている現場に行ってみると「えっ、この会社ってこんなことやってたの」「MRの仕事ってこんなに奥深かったんだ」「薬剤師ってこういう知識やスキルを活かせる仕事なんだ」という新たな発見がたくさんあると思います。それにこういった機会やチャンスが得られるのは学生時代だけの特権でもありますし、真剣であればあるほどOBやOGの方々も本気で対応してくれる



はずです。そういう経験を積み重ねていく中で、自分のビジョンや方向性を徐々に見極めていく。短期間で急に決めるのは難しいでしょうから、迷ったタイミングで積極的にOBやOGに会いに行き話聞いてみる。その段階では、まだ決まっていなくていいし、焦る必要もないと思います。

自分の価値観・ビジョンと、その優先順位をつけること

齋藤：それと学生にとってはうれしい悩みかもしれませんが、複数内定をもらったときの最終的な選択方法です



ね。いろいろありますが、ここで大切なのは価値観だと思います。自分の価値観が明確になっていけば方向性も決定できて、逆にそれがなくて迷ってしまう。坂本先生のご意見を聞かせていただけますか。

坂本：そうですね。自分の価値観・ビジョンを明確にし、その優先順位を考えることですね。自分が一番大切だと



思っていること、やりたいと思っていることと、企業の経営ビジョンや理念、会社見学やOB・OG訪問を通して実際に働いている人たちから感じたものが、自分にとってどのようにマッチングするか。もうひとつは自分が何をしているときに一番楽しくて充実しているか、もっとも輝いているかということ。社会人として働くということは、周囲の人(社会)から有り難うといわれる価値あるサービスを提供して、その対価として収入を得ることです。それを自信を持って実践していくためにも、自分自身の充実感や輝きのバロメーターが重要な要素になってくると思います。それを羅針盤にして揺るぎない信念を持って、最終的に自分で納得できる「1社」を決めてほしいですね。そうすれば、きっと充実した社会人生活が実現できるのではないのでしょうか。

齋藤：今後、このままいくと薬剤師の需要と供給のバランスが入れ替わるといった見方もありますが、私はそれほど心配していません。ただその一方で、環境が大きく変化しているなかで、これからの時代は薬剤師の資格だけでは自分の望んだ就職ができるとは限らないということもいえます。「自分がやりたいことは何か、できることは何か」をしっかりとアピールできて、それが人材を受け入れる側のニーズにマッチしたときに、双方にとってのWin-Winの関係が成立するわけで、そこには自分のはっきりした方向性や考え方、そして価値観が必要です。自分のやりたいことを既成の概念にとわらず、枠を広げてニーズを作っていく。新たな仕事を切り拓いていく。そういった能力がますます求められてくると思われませんか。そして、その価値観やビジョンは、学生時代の経験やとくに就職活動で培われるものだと思います。

坂本：東京薬科大学の学生のみなさんが実りある就職活動を実践して、自分に合った最適なステージにめぐり合い、社会人として活躍されることを大いに期待しています。本日はありがとうございました。

齋藤：こちらこそ、貴重なお話をありがとうございました。