

「就職活動と自己の関係性」

学籍番号 12032077

和田奈保子

担当教員 立木茂雄

目次

第1章 序論

第2章 先行研究の展望

2.1 青年期の自己の形成過程

- (1) 青年と危機
- (2) 自我同一性地位

2.2 現実の社会的構成論

2.3 再帰的自己論

第3章 調査について

3.1 調査の対象

3.2 調査の方法

第4章 結果と考察

4.1 Y君の就職活動体験記

- (1) やりたいことが分からない～面接の失敗によるクライシス～
- (2) 知人の勧めで内定先の説明会へ
- (3) 就職活動の展開～自己の確立～
- (4) 将来展望とその創出プロセス

4.2 Hさんの就職活動体験記

- (1) アパレル業界を目指して～モラトリアムへの突入～
- (2) 航空業界での最終面接～転機～

4.3 Mさんの就職活動体験記

- (1) 就職活動当初の不安
- (2) やりたいこと探し～モラトリアム～
- (3) 将来展望の創出

4.4 Sさんの就職活動体験記

- (1) 積極的将来展望と否定的将来展望
- (2) なりたい自分という将来展望

第5章 結論

おわりに

第1章 序論

「就職活動を終えて、自分が成長した」「自分が変わった」

就職活動を終えた学生からよく聞かれる言葉である。私は、自分の経験的にはそれが事実であるということが分かっていた。事実として、私自身、就職活動において様々な出会いによって世界が広がったことや、面接によって自分を表現することで以前より成長したことを感じるからである。

私はその実感を他者がどのように感じているのかを調べるために、インタビュー調査を行うことにした。そして「就職活動によって学生の自己がどのように確立されるのか」ということを自己論の視点から、具体例を用いて検証したい。

第2章 先行研究の展望

2.1 青年期の自己の形成過程

(1) 青年と危機

エリクソン（1950）は、内的葛藤の観点から青年期のアイデンティティについて論じている。

まず、最善のアイデンティティ感とは「自分が今どこに向かって進んでいるかがよく分かる意識」であるという。「自分はどう生きていきたいのか、どういう道を歩みたいのか」という将来への展望が拓けている時、または自らの行き先を自分で決めている時、アイデンティティが確立されているということである。また、エリクソンは大人の健全なパーソナリティの定義として M・ジャホダの定義を取り上げている。それによると、「健全なパーソナリティとは、環境を積極的に支配し、パーソナリティの統一性を示し、世界と自分自身とを正確に認識しうるようなものである」とされている。言い換えれば「自分自身と世界とを自らコントロールしている状態」ということである。

エリクソンは、このアイデンティティの確立の前に内的葛藤の経験、アイデンティティクライシス（危機、混乱）が必要であるとしている。クライシスとは、人生のいくつかの可能性のどれを選ぼうか迷い、決定しようとする葛藤と苦闘の時期のことである。すなわち、自分自身の将来への展望が拓けず、先が見えない状態のことだ。この状態においては、自分自身に対する統一感が持てず、また自分自身や自分の将来に対する信頼が持てない。ま

た、自分自身だけではなく社会に対する正しい認識を持つことができない。なぜなら、自分の中で統一された基準がないためである。このクライシスによって、崩壊した自我が、葛藤や苦悩によって再構築されていくことで、クライシス以前とは異なる、より強固で新しいアイデンティティが発生するのである。

急性のアイデンティティの混乱は、肉体的親密性、重要な職業選択、激しい競争等、心理社会的自己規定に対する同時的なコミットメントを要求している体験に自分が今さらされていると気づく時に、通常は顕在化する、とエリクソンは述べている。

つまり、将来への展望を持ち、自分の人生と社会に主体的にアプローチすることができる、健全なアイデンティティを持つには、一度は、それまでの価値観をひっくり返すような、葛藤や苦闘を伴う経験をする必要があるのである。

(2) 自我同一性地位

エリクソンの理論を元にした、自我同一性尺度というものが存在する。早期完了、モラトリアム、アイデンティティ達成、アイデンティティ拡散の四つである。

この自我同一性地位の二つの尺度は、二つの基準によって類型化されたものである。その基準は、クライシス（危機）と、コミットメント（傾倒、自己投入、積極的関与）の二つである。このクライシスとコミットメントの有無が、どの尺度に当てはまるのかを決定する。クライシスは先に述べたように、人生のいくつかの可能性のどれを選ぼうか迷い、決定しようと苦闘している時期、葛藤と混乱の時期のことである。コミットメントは、自分の信念を明確に表現し、それに基づいて行動するという姿勢である。ここでは、この自我同一性尺度に注目していきたい。以下から、この四つの尺度について順番に説明していく。

モラトリアムとは、クライシス、つまり自我が危機に襲われている真っ最中の状態である。自分自身の存在、また自分の将来、これからどのように生きていくかどうかについて苦悩し、葛藤している。しかし、自分について悩みながらも、様々な可能性を積極的に試し、自分の将来を切り拓こうとしている状態である。つまり、混乱しながらも自分の可能性を諦めていない状態であると言える。

一方、アイデンティティ達成は、クライシスを経験し、それを乗り越えて、自己という存在を確立している。確立した後も、自分自身と自分の将来に対して積極的に関与している状態である。

アイデンティティ拡散とは、クライシスを経験した後、そのままアイデンティティを確

立することなく、自分自身についても将来についても積極的に模索することもなく、放置してしまっている状態である。つまり、自分に対する確信を持ってない、もしくは将来への展望を持たず「ただ生きている」という状態である。

最後に、早期完了とは、危機を経験しておらず、自分の生き方について積極的に関与していない状態である。分かりやすい例を挙げれば、代々店を受け継いでいる店の主人などが、これに当てはまる。このような人々は子供の頃から将来の道筋が決められており、早い時期から自分の将来を決定していると考えられる。言い換えれば、「誰かが敷いたレールをそのまま歩いて大人になった」という状態である。そのため、青年期に「自分は将来どのようにしていきたいのか、どのような人になりたいのか」という迷いや葛藤を経験していない。自我は確立されていると言えるが、アイデンティティ達成の地位に比べ、自我が弱く、惑わされやすいのが特徴である。

自我同一性尺度（アイデンティティステータス）

| | 危機 | 積極的関与 |
|------------|---------|------------|
| モラトリアム | 有 危機の最中 | 関与しようとしている |
| アイデンティティ拡散 | 有 or 無 | × 回避している |
| アイデンティティ達成 | 有 | 関与 |
| 早期完了 | 無 | × |

2.2 現実の社会的構成論

バーガー&ルックマンは、日常生活は繰り返しによって、何の疑問を持つこともなく「当たり前なもの」、として捉えられている。

彼らが説明するこの自明性の崩壊のプロセスは次の通りである。日常生活（自明なこと）が、何らかの外部要因によって崩壊するということは、今まで続いていたことができなくなった状態である。それによって、新たな自明性を主体的に創出されると言うのである。

「here and now」と「far zone」の二つの言葉によって、さらに詳しく説明されている。まず「here and now」とは、日常生活における個人の注意・関心の中で、直接関わる範囲のことである。つまり個人が影響を与えられる範囲内であり、その現実を変えうるものだというのである。

一方、「far zone」はその逆である。いつかは個人の生活にも影響を与えるものなのだが、直接の関わりがなく、関心も緊急度も低い範囲のことである。

つまり、繰り返しによって成立している日常生活は「here and now」であると言える。そして何らかの要因で自明性が崩壊し、「here and now」も破壊された場合、新たな自明性が構築される過程の中で、これまでは「far zone」だったことが、新たな自明性によって「here and now」になるのである。

2.3 再帰的自己論

ギデンズ（1993）が言う、再帰的關係とは主に社会科学全般における研究と研究対象との関係に見られるものである。たとえば、経済学はそもそも現実の経済を分析するための理論を構築したものであるが、実際には、経済学の理論がそのまま現実の経済にも影響を与えている。つまり「スーパーで買い物をする」という経済的行為から、経済学が発生しているだけではなく、経済学が現実の私たちの買い物という行為にも影響を与えているというのである。社会学も同じである。社会という揺れ動くものが対象であるため、そもそものような社会であるかを知るための調査そのものが、対象に変化を与えてしまうのである。

ギデンズは自己にこの再帰的關係を当てはめている。本質は過去を振り返ることそのものにある、と述べている。エリクソンの理論から分かるとおり、自己は自分を知り、主体的に自己を形成しようし、将来への展望を拓くことによって確立する。未来へと続く自己を警醒するには、過去から現在にかけての自分の行為を認識することが必要なのである。しかしギデンズは「行為は耐えざる生の流れであり、折にふれて反省したり振り返ったりする時にのみ、途切れ途切れに見えるものである」と述べている。つまり行為を

本稿では、この自己の再帰性を「自分を知るための振り返るという行為が、自己そのものに変化を生じさせるもの」と定義する。

以上の三つの理論から、自己が確立されるために必要な要因は①アイデンティティの危機を経験していること、②その際、単なる挫折や失敗ではなく、自明性の崩壊を感じ、新たな自明性の創造を行おうとしていること、③自己を振り返ることで、将来展望を創出しようとしていること、の三つが挙げられる。

第3章 調査について

3.1 調査の対象

就職活動を終えた、もしくは就職活動を継続中である同志社大学の4回生。以下の4人に協力をしてもらった。Y君(生命保険会社内定)、Hさん(航空業界志望で就職活動中)、Mさん(人材サービス業界志望で就職活動中)、Sさん(Web制作・マーケティング会社内定)である。()内はいずれも調査当時のものである。

3.2 調査の方法

一人当たり約一時間半のインタビューを行った。学生生活での体験や心情、就職活動について、そして将来展望について自由に語ってもらう形式を取った。

第4章 結果と考察

先行研究から、自己の確立に必要な要因として「アイデンティティの危機の経験」「自明性の崩壊を感じている点」「自己を振り返り、将来展望を創出しようとしていること」の三つを挙げた。この章では、この三つの観点から、四人のインタビューを見ていく。

4.1 Y君(生命保険会社に内定)の就職活動体験記

(1) やりたいことが分からない～面接での失敗によるクライシス～

「最初はテレビ局を受けてた。最初、一番エントリーが早かった一社だけエントリーシートを出してん。それが十一月。それから年明けまで何もなかった。一月第一週とか締め切りやったから。テレビ局は『単純にテレビが好きやったから』っていう理由で受けた感じ。しかもテレビ局は試験が早いやんか。お試しで受ける人も多いやん。エントリーシートだけ出すとか。だから皆受けてるし自分の受けようっていう、そういうのもあった。一時期、司法試験を受けようと思ってた時があって、その時に、一時だけテレビ局も面白そうと思ったことはある。でも、それはそこまでは自分の中では大きな位置は占めへんかったわ。だから、テレビ局は行けたらちょっとでも面接進んで、色んな話聞けたらいいなぐらいに思ってた。だから、本気でメディアを志望してる人と俺では、情熱が違う。一回テレビ局に見学に行ったのは面白かった。それで、ちょっとモチベーション上がったって

うのはあった。俺やるなら報道がしたかった。」

エントリーシートが通過し、面接を迎えた Y 君。しかし、このテレビ局の面接でショックを受けることになる。

「テレビの面接の時に『何を伝えたい？』っていう質問があって、それにハッキリと答えられなかった自分がいた。報道がやりたいとは思ってるけど、漠然としすぎてて、結局俺は何がしたかったんやろうと思った。だからその後はマスコミを受けんくなつたわ。やりたいことが見つからんから。法学部で勉強した視点を生かして、報道がしたいと思ってたはずなのに。かなり面接でショックを受けた。今思えば『報道でやりたいこと』なんて聞かれて当然のことやねんけど、それでしどろもどろになってしまった自分が嫌やった。絶対聞かれることなのに、俺は答えれへんかって」

その時、Y 君はすでに内定先の生命保険会社への就職活動や他の業界への活動も平行して進めていた。

「テレビ局の面接でショックを受けて、その日は、『なんで俺あんなことも言えなかったんやろう』と思ってたけど、その時受け初めてた生保、それから百貨店の面接に活かそう、ちゃんと言えるようにしようと思って自己分析に活かした。各業界で、必ずやりたいことを言えるように、ショックな体験を逆に活かした。まあテレビ局はそこで落ちてしまったから、もう受ける機会ないし。だからここでウジウジしてもあかんと思って。百貨店が、保険より百貨店先やってんけど、百貨店の時はちゃんと言えた。なんて言ったかという『やっぱりお客さん一人一人の顔が見える仕事がしたい』って。百貨店は対面商売やんか。だから『お客さん一人一人のニーズに答えられるような仕事がしたい』『今やってるドラッグストアでのアルバイトも好きです』って言った。正確には覚えてないけど『とにかく俺が選んだ何かでお客さんが喜んでくれたら』と言ったらウケはよかった。実際そう思ってたし。百貨店は結局、最終面接まで進んだわ」

そして Y 君は当時の心境をこう語っている。

「今の内定先に会おう 12 月までは葛藤があった。それがテレビ局であり、その百貨店の販売であり。接客業の中でも、販売よりは企画とかしたかったけど。どっちかと言うとテレビ局とかってバブリーってイメージで。実際そういうイメージに俺は囚われてるとこがあった。俺、最初は生命保険会社とか銀行とか、金融は視野に入れてなかってん。やっぱり目に飛び込んでくんのって、最初はマスコミやん。テレビ局とかってよう飛び込んでくるやん。完全に周りに吞まれてた感もあった。」

「そういう意味で、その時点での、自分の将来への希望は固まっていなかった。販売に関しては『別に接客業嫌いじゃない』っていう理由。うん。嫌いじゃないっていうのが理由やったから、今思うと。受けた時点で、『向いてくはないな』と思って。だからちょっと甘かったかな、俺」セミナーに行き出したのも遅かったし。始まったん 12 月の頭やんか。学校のセミナーにはあんまり行ってなかった。学部の友達とかはめっちゃ行って。その時は、『セミナーに行った』ってことがステータスみたいになっとな。それで、無用な焦りがあった。あるやん、そういう時期。今思うと『何アホなこと悩んでたんや』と思うけど。全く自分の行きたい業界じゃないのに。俺は松下電器の説明会には行かんかってんけど、周りは『行った行った』って言って、『あれ、俺行かへんかったぞ』みたいな。『やばいやばいやばい』みたいな。完全に周りの呑まれてた。この時は将来も漠然としてたなあ」

ここまで、Y 君の就職活動初期のコメントを見てきた。ではなぜ Y 君は、当時焦りや面接でショックを受けたのだろうか。その理由は、具体的な将来展望を持っていなかったこと、そしてそれが原因となってアイデンティティクライシスの状態に陥っていたからである。

彼が話しているように、就職活動を始めたばかりの頃は、自分の将来が漠然としていたという。そしてその状態で迎えた初めてのテレビ局の面接で「やりたいこと」が思い浮かばずに玉砕する。

彼はこの面接で「自己 PR は言えた」と語っていることから、彼は、自分自身についてはある程度正しい認識ができていたのである。しかし、それはあくまでも「学生としての自分」であった。この面接で彼が答えられなかったという「何がやりたいか」という質問は、「うちのテレビ局で何がしたいか」という会社に入った後の自分の希望、つまり将来展望について問うものである。つまり、この質問に答えるには「社会人としての自分」を想定していること、テレビ局における将来展望を思い描いていることが必要だった。しかし Y 君にとっては、これまでの自分像とテレビ局での自分像が結びつかなかった。だから Y 君には答えられなかったのである。

バーガー&ルックマンの理論で説明すれば、当時の Y 君にとって、テレビ番組は日常に馴染み深い「here and now」なものではあったが、テレビ局で仕事をするというのは「far zone」のものであり、直接自分と関わりのあるものであると想像できなかったのである。

Y 君は、この面接によって、これまでの日常とは異なる現実と直面した。そしてこれま

での学生生活の一員としての自分の考え方が崩壊し、維持することができなくなったのである。

ただし、彼は、その面接の後は「やりたいこと」を言えるように自己分析に活かしたと語っている。このY君の行動から、彼はけして諦めてアイデンティティ拡散の状態に陥ることなく、新たな自明性を作ろうと積極的に模索している姿勢が見てとれる。

この就職活動初期の出来事で、Y君はアイデンティティクライシスを経験し、モラトリアム状態に突入しているのである。

(2) 知人の勧めで内定先の説明会へ

この項では、モラトリアム状態に突入したY君がどのように転機を迎えるのかを見ていこう。

「11月までは金融業界を受けるつもりは全くなかった。でも、12月の頭に、知り合いが内定先の会社の人と知り合いやって、『行ってみーや、いい会社やから』と勧められた。だから、投げ込みみたいな感じで説明会に入れてもらってん。それだけ。元々生命保険会社に対して、結構暗いイメージを持っててんけど、実際に行ってみたら、全くそんなんじゃないかった。会議室も光がめっちゃ差し込むような雰囲気のあるところで『あ、これは思ってたんと何か違うな』と思った。なんかさ、人でも最初から『いいな』といいイメージ持ってる場合よりも、最初のイメージが悪くて、付き合ってみたら実際はいい奴やった時のほうが好感度上がらへん？それと同じで『こんな会社もあるんや』と思った。それ以外にも、人事の人が凄いイキイキしてたっていう物凄い就活生らしい理由でこの会社を好きになった。」

彼はそれ以降、それまで全く興味がなかった金融業界志望になり、これまで素通りしてた業務内容にも興味を持ち始め、勉強をし始める。彼がその時感じた生命保険会社の仕事の魅力は何なのだろうか。

「うちの会社は、誰も手をつけてない部分を扱う、隙間産業みたいなもんやから『やりがいはある』と思った。俺、元々人のために動くのが好きやし、この会社の仕事も『人のためかな』と思った。生保やねんけど、若干他の会社とは違ってて、会社単位で契約してもらうねん。社長が死んだ時のために、残された人のために仕事するねん。普通やったら大黒柱に保険を掛けて家族がそれを受給するやんか。そのもっと拡大版で、大黒柱である社長が死んだ時に社員さんが助かるっていうシステム。」

「会社の事業は九割は法人やねん。だから、色んな中小の社長さんに会える、担当を任されるねん。まあ、会えるとかそんな優しいところじゃないんやけど、俺はそんな人から話が聞けるっていうのはすごい魅力に感じてん。色んな人から吸収したいと。そこが気に入った。会える人の地位が、中小とは言え社長さんで、皆美学持ってる人やから、なんか一年目から大きい大御所の人と会えるみたいな感じになるし。」

そして彼は生命保険の仕事に魅力を感じると同時に、自分自身の変化をも感じたという。

「この説明会では、ほんまに『ガーン!』と180度変わってんな。元々、頭の中に『俺は、人の影に立ってサポートするタイプなんかな?』っていう思いはあったし。で、それがそのまま生かせる、そういう業種があるのを、まず知らんかってん。生命保険にそういう会社を救うっていう業種の仕事があるの知らんかってんな。それを、ガツンと見せられてさ。演出されてるにしる『すげえ、これ』と思って。何か、生命保険って人の命を売り買いするみたいなイメージあったけど、そっちの人だけじゃなくて会社が救えるっていう、あと『全くの他業種の社長と会えるから、仕事がすべて人生勉強』って言われて。これは『めっちゃ地味やけどめっちゃいいやん、自分に向いてる』と思って。そういう説明会、それまでは経験してなかったから」

「説明会に行くまでの、この当時の将来展望は、今のととは全然違ってた。あるのはあった。百貨店とかで人に楽しんでもらうものが作りたいっていうのがあってん。でもなんか人のためってそればっかじゃないなあとと思った。人を楽しませるとか、華やかさがある『人のため』じゃなくって、もっと地味なほうでもええかって。地味って言い方は悪いけど、保険はやっぱり会社にとってはなくてはならないものだという話を聞いて『あ、これはアツい』と思ってん。根元から支えるのが自分には向いてるって昔からずっと思ってたから。自分でもビックリした。結局俺はそこに戻ってきたんかと。それが12月の時点。人を楽しませる仕事がいいと思ってたのは、(テレビ局を受けたりしていた)11月。はっきり分かれた。でも12月になってももちろん、人を楽しませる仕事への興味がなくなったわけじゃないけど、根元から支える仕事のほうが自分には向いてるな、と考えるようになった。働くっていうことを実感を持って考えられたのは100パーセントそこやわ。」

ここからは考察に入る。前項では、Y君はモラトリアム状態に陥っていた。その原因は現在の自己像とその会社における将来の自己像が結びつかなかったこと、つまり自己認識のズレであると述べた。

しかし、Y君は内定先でもある説明会で、そのモラトリアム状態に終止符を打つ出会い

を果たすのである。彼は生命保険会社の仕事の魅力を語っているが、Y君はなぜその説明会まではむしろ悪いイメージを持っていたという、生命保険会社に魅力を感じたのだろうか。Y君からの言葉を借りて説明しよう。

「その説明会までも、色んな説明会とか会社見に行ってたけど、そこで自分が働いてる絵が浮かばなかったところもあった。『俺がテレビマン？テレビ好きやけど、テレビマン？』みたいな感じで。でも、生命保険の営業とかやったら『あ、結構ビッパリくるな』と、自分の中でしっくりきた。逆に俺イメージして就活したから、うまいこといったかなって。テレビ局はイメージがなかったから、初歩的なことも言えへんかったし」

上のY君の言葉から分かるのは、そこで働く自己像を描くか描けないかによって、自分の心境が変わるということである。Y君は、生命保険会社の具体的な仕事内容を知ったことによって、Y君は実は自分が以前から抱いていた「人のために働きたいと思っていた」という自己像に気がついたのである。そして、その会社での仕事が、実は自分とビッパリ一致することを知ったのである。Y君は、仕事は確かに地味だが、これほど自分に向いているものはない、ということを見つけたとも言える。Y君にとって、テレビで報道をすることとは違って、「人のために働く」というのは、高校時代でのクラス行事やアルバイトの経験によって、当たり前のことだった。

つまり、生命保険会社の仕事は何よりも人のためになることを発見した彼の中で、これまで悪いイメージしかなく「far zone」な存在であった生命保険会社の仕事が、「人のために働く」というキーワードの発見によって「here and now」な存在に変化したのである。だから彼は生命保険会社に魅力を感じたのである。

Y君は、生命保険会社の説明会というきっかけによって、これからの自分の生き方という自明性を創り出したのである。言い換えれば、将来展望を創出したと言える。

こうして、Y君はテレビ局の時とは異なり、現在の自己像と会社での将来の自己像が結びつけることができた。その結果彼は自分の就職活動を、自信を持って進めるようになるのである。

(3) 就職活動の展開～自己の確立

「十一月の終わりから十二月の頭は、就活をやらされてる感がものすごく大きくて、一日一社で疲れて、二社を回るのが限界やった。でも、途中からはすごい楽しかった。二月くらいからは毎日回っても全然苦じゃなかったし。ナチュラル・ハイみたいな感じ。『会社

を回ってんのが当然』って感じやったし。たぶん俺の場合、就活で行くのが大阪ばかりやったから、気も楽やったっていうのもあると思うねんけど」

三月くらいには、ただ楽しむだけじゃなくって、逆に面接官の人となりを読むほど、余裕が出てきたそう。それが災いしたのか、ある銀行で調子にのっていた自分を見透かされたのか、四次面接で落ちてしまったのだという。

「俺、普通に喋ったつもりやってんけど、人柄を見たって感じで。ショックではなかったん。そういう風に言われるということは、ちょっとたぶん、自分も天狗になってたところがあるのかな、とその日に気づいた。四月の頭って金融はすごいから、毎日何社か面接があったから、その中で、三月の楽しかったテンションが、調子に乗ってるみたいになって出てたんやと思う。それがたぶん大人にはそういう風に『こいつイキってる』って写ったのかもしれへん。でもそこで気にしてたら次の日の面接もあかんから、あまり落ち込まずに、その教訓だけ得て、行くようにした。ズルズル行きたくなかったから、悩んでてなんか『ミスったん?』みたいな。金融は四月頭が勝負やったから、頭を切り替えて。で、無事4月11日に内定をもらってん」

Y君が言う、十一月から十二月の頭というのは、ちょうど彼のアイデンティティクライシスに当たる期間である。この時、彼は主体的に自分の将来像を描けていなかった。だから彼は就職活動を「やらされている」と感じたと言える。しかし、彼は前項で説明した出来事によって、アイデンティティクライシスを克服し、「人のためになる生命保険の仕事で生きていきたい」という将来展望を創出した。だから途中から就職活動を楽しみ始めるにまで、彼の自己は変化したのである。

(4) 将来展望とその創出プロセス

Y君の将来展望は、アイデンティティクライシスを経験し、説明会で自己像とその会社における将来像が結びついたから創出されたと述べた。

Y君は元々「人を支えたり、人のために何かすることが好き」だという性格で、高校時代のクラス活動やまた大学のサークルでも同じような立場だったという。しかし、Y君は最初からその自分の性格が仕事につながるとは思ってもいなかった。性格については自覚していたかもしれないが、その性格を生かした将来展望を持つまでには至っていなかった。

彼が将来展望を持つに至るプロセスは、ギデンズの再帰的自己論によって説明できる。彼は、生命保険会社との事業内容を知ったことによって、自己を振り返ることになった。

その振り返りを通して、自己の性格と生命保険会社の仕事が結びつくことを発見した。それによって、それまではそんなことを考えていなかった彼の内面に変化が生じ、「地味な仕事でも、生命保険会社の仕事は向いている。この仕事を通じて、人のためになることをやって生きていきたい」という思いを持った新たな自己像を創り出したのである。つまり、自分を知るという行為を通じて、自分について知るだけではなく、自分自身を変化させたと言える。

Y君の将来展望の全容は以下の通りである。

「最初はまず会社で、仕事を最初の三年位で完璧に覚えて、それから最初の目標やった『人のため』っていうのを実現したい。結構、面接のためだけに偽りで言う人もいるけど、俺は結構ほんまにやりたくって。だから色んな人に感謝されたり「I君でよかった」「担当が君でよかった」と言われるのが目標。そう言われるまでになりたいから、まあ勉強もして、成長していきたいと思う。で、お客さんにも会社にも、や大事にされる人になりたい。そのまま十年間は頑張っ、さらにその先の十年は、考えてない。そのままずっと会社に残って、俺、トップになりたいっていう気持ちはないんやけど、頑張っって幹部位にはなりた。もう一つは、資格試験を受けようかなと思ってる。俺、ロースクールに行きたかったんやけど、家計の事情で泣く泣く諦めたっていうのがあっ。だからそれは何年後になるかわからへんけど、司法試験の資格も、ちょっと目指してみよう、視野に入れようかな、とここ三ヶ月位で考えてるねん。まだ働いてるわけじゃないから、まだまだ甘い考えかもしれんけど、でも夢として、現時点ではそれをちょっと挑戦してみようかなと思ってる」

司法試験というワードが登場してるが、これはなぜだろうか？Y君は、自分の家の事情によってロースクールへ行くという将来展望を諦めた経緯があっただ。就職活動を終え、自分で稼いで働く、という将来展望を手に入れたことによって、Y君は「自分で稼いで、今よりも大人になったなら、新しい挑戦としてやってもいいのではないか」と思うようになったのだという。このことから、将来展望は一度確立されたその後も常に変化し続ける性質を持っているということが分かる。

ここまでの考察によって、Y君は「アイデンティティクライシスの経験」「自明性の崩壊と新たな自明性の創出」「自己を振り返ることで、自己を変化させている」「アイデンティティクライシスを克服し、将来展望を創出」という過程を経ていることが分かる。以上の

ことから、Y君は就職活動によって「社会人としての自己」を確立させ、「人のためになることをして生きていく」という生き方を決定したと言える。

4.2 Hさんの就職活動体験記（航空業界志望で就職活動中）

(1) アパレル業界を目指して～モラトリアムへの突入～

Hさんは、就職活動の当初から、アパレル業界が第一志望であると明言していた。Hさんにとって、それほど服は大切なものだった。

「理由は、蝶っていうファッションサークルでファッションショーをしてたから。蝶のメンバーの皆はすごく個性があるし「あーお洒落やな」と思っていつも見てて、そういうの見るのも好きやし、服作ったりするのも好きやしと思って。『やっぱり服が好きなんやな』と思ってアパレルを受けてた」

しかし、就職活動を続ける中で、現実には直面する。

「アパレルはもういいやと思った。そうなったきっかけは、いつもエントリーシートは通るけど面接で落ちることばかりだったから。『服に対する考え方が、私と会社とは違うのかな』と思った。私は服がめっちゃ好きというか、服にこだわりがあったから、アパレルを目指しててんけど、でもやっぱり自分の中に制限があった。ここの会社の服は好きやけど、ここのブランドの服は嫌いとか、そういう好き嫌いってあるやんか。でも、そんな風に服に好みがあるっていうのは求められてなくて、自分が服とつながるよりも、会社側は『接客が好き』とか『お客さんと服をつなげ、お客さんに服を売れ』っていうのを求めるのかなと思ってん」

「それで、趣味で服は作れるやんと開き直った。それまでは向いてへんのかなと思ったりもした。悔しかったし、たぶん身長が足りひんっていうのも理由としてあったんやと思う。エントリーシートは、アパレルは一社を除いてほとんど通ってん。その落ちたところは、身長を書かなあかんくって、身長の欄以外は同じ内容で出したのに、そこだけ落ちてん。だから、身長のせいかなと思った。」

「販売員の方は、どんな服でも似合わなあかんっていうのがあって、皆スタイルがいい人も多いやんか。そういう点で『私は向いてへんねんな』と思った部分はある。『売るための道具でしかないん』みたいに思ったりもしたし。私は（専門技術を学んだわけではないから）『デザイナーにもなれへん、でも服とつながってほしい』っていう気持ちがあった。だからアパレル業界での就活をやっててん。でもやっていくうちに『好き』ってだけじゃ

あかんねんなど思った。そんな悔しかったから、プロじゃなくても、汚いなりに作るの
はできるから、趣味で作っていこうと思った。一個の会社にずっといて、その会社の服し
か着られへんより、一般人として自分の好きな服だけを選んで着て、それでいいんちゃう
かなと思った。私にとって、一個の会社に縛られるのはそんなに大事じゃなかったかなと
も思った。服って会社によって違うやんか。そこまで、その会社の服が好きかって言われ
たら違うし。」

Hさんのコメントの中で注目すべきは「アパレルはもういいや。趣味でいいと開き直っ
た」という発言である。なぜ彼女はそのように思ったのだろうか。

就職活動当初のHさんの方針は、「好きなものに関わる」というものだった。しかし就
職活動を続ける中で、「Hさんが思うファッションへの気持ち」と「アパレル企業が社員
に求めるファッションへの気持ち」が結びつかないという現実直面したのである。彼女
は「自分にとって好きなことを仕事としてやっていきたい」と思っていたのだが、企業が
求めていたのは「自分と好きなものをつなぐことではなく、他人と服をつなぐこと」だっ
た。彼女の志向と企業の志向にズレが生じていることが判明したことによって、彼女にと
っての自明性が崩壊したのである。つまり、Hさんはアパレル業界への就職活動でアイデ
ンティティクライシスを経験し、モラトリアム状態になったのである。

バーガー&ルックマンの理論を用いて分析してみると、彼女にとって服を作ることや服
そのものは「here and now」な存在であった。しかし、アパレル業界において、人に服を
売るという行為は「far zone」な存在だったのである。そのため、Hさんは自らの将来展
望をアパレル業界において描くことができなかつたのである。

その後、彼女に葛藤や迷いがいかに生じていたかには「身長がせいで向いてないのかな
と思った」「自分の中に好き嫌いがあつた」というコメントから理解することができる。

(2) 航空業界での最終面接～転機～

Hさんにも転機が訪れる。彼女は、好きなものに関わりたい、という方針の元、アパレ
ル業界の他にも紙の商社や航空業界の地上職も受けていたのである。彼女の転機は、航空
業界の最終面接に落ちたことだった。

「航空をずっと受けてて、一社だけ最終に行ってん。結局落ちたんやけど、その前に紙の
商社の最終で落ちた時とは何か違った。最終面接を受けてみて『ああやっぱ好きなんやな』
って思った。好きっていうか『そういうことがしたい』みたいな」

「就活をずっと続けていくうちに、結局サークルでも人を支える立場やし、人の役に立つことがうちは好きやなって思った。まあ働くっていうことは『人の役に立つ』っていうことなんやろうけど、だから好きなことを仕事にするっていう考えより『人の役に立つ』ということを考えて就活したほうがいいんかもしれへんと思ってん。まあ航空は好きなことやけど、結局は人のためになるし。それにパン屋のバイトで接客もしてたから、お客さんに喜んでもらえたら嬉しいっていうのもあるし。ファッションサークルとは別に入ってたサークルでも、『自分のことより人のこと』みたいな感じでいてた時もあるし、とりあえずいつも『人がやりやすいように、動きやすいように自分は動こう』っていうのはいつも考えてたから。そういうことが仕事として出来るんかと思って、やっぱり自分がやりたい仕事は航空業界にあると思った」

さらにHさんはこう続ける。

「サークルの皆で沖縄に行った時、台風で飛行機が欠航あって空港で一泊した時があるやんか。あの時、凄いバタバタしてたやん。やっと飛行機に乗れることになった時、最後のほうは『出発時刻なんて過ぎてるけど、今から乗れ』みたいな感じで、うちはグランドスタッフ（空港の地上職）の人達と一緒に荷物を持って、走って乗ってん。その時に『あ、この人ら凄い』と思った。そういう、ただでさえ台風でお客さんの気持ちが不安定な時に、一緒に走ってくれるのが凄く嬉しかった。だから『あーすごいな、自分もやりたい』と思ってん。困ってるお客さんに大して、やっぱり飛行機に乗るって物凄く不安なことやと思うねんか。うちも沖縄の台風の時に不安やったけど、そのグランドスタッフ達のおかげで不安が少なくなったから、そういうのをやりたいと思った。自分もお客さんの不安な気持ちを少なくしたり、笑顔に変えたりしたいなと。…ホスピタリティかな」

「サークルでフリーペーパーを作ったりファッションショーをしたりとかして、自分の作ったものが形になった時は、確かに嬉しいと思うねん。でもそれ以上に一番嬉しかったんは、一緒にやってる人達から、ちっちゃいことやけど『あん時は助かったわ』と感謝されうこと、それが一番嬉しかった」

これまで、Hさんは航空業界に対しても、アパレル業界と同じように「空港や飛行機が好きだから」という理由で受験していた。しかし「面接に落ちた」体験によって、以前から彼女自身が持っていた「沖縄の空港での体験と、人のために役立ちたい自己像」の二つを呼び起こした。そして彼女は航空会社の地上職ならば、自分の自己像と、その職種における将来の自分像が一致することに気がついた。そしてこの時、彼女の中で、自己像が確

立されるだけでなく、将来への展望が拓けたのである。

ギデンズの理論を用いて分析してみよう。面接で落ちた時にショックを受けたことから、Hさんは「なぜショックなのだろう」と自分の感情を基点として自分自身を振り返ったのである。この振り返るという行為によって、沖縄の空港でグランドホステスの仕事に魅力を感じた体験が発掘され、そしてそれに伴った自己観も創出されたのである。

Hさんは、その後、航空会社の地上職を目指して就職活動を続けている。彼女が自信を持って就職活動を行えるのは、先の体験から自らの将来展望を創出しているために、迷いがなくなったからなのである。

ここまでの考察によって、Hさんは「アイデンティティクライシスの経験」「自明性の崩壊と新たな自明性の創出」「自己を振り返ることで、自己を変化させている」「アイデンティティクライシスを克服し、将来展望を創出」という過程を経ていることが分かる。以上のことから、HさんはY君と同様、就職活動によって「社会人としての自己」を確立させ、「航空会社の地上職として、人の役に立って、人を支えていきたい」という生き方を決定したと言える。

4.3 Mさんの就職活動体験記（人材サービス業界志望で就職活動中）

(1) 就職活動当初の不安

「就活を意識し始めたのは、3回生の十月の終わりぐらいかな。就活が今度は自分の身に降りかかってくるっていうのを意識し始めたのはその時。(最初は)全然意識なんてしてなかったかなあ。しなきゃいけないと思っても、でもなんかまだ大丈夫、って安心感じゃないけど、余裕があった」

Mさんは、昔からマスコミ業界への憧れを持っていた。特に、サークルでイベント運営に携わったことから、イベント関連の会社に入りたいと考えていた。当初は就職そのものもあまり現実的に捉えておらず、不安も感じなかった。それはその当時サークル活動の集大成とも言えるイベントの実行にMさんが関わっていたために、就職活動に関してはしばらくは忘れておこうと思ったからであり、就職活動を楽観視していたのである。問題はそのイベントが終わり、就職活動が徐々に本格化し始めた頃だ。Mさんも、いつまでも就職活動を意識しないわけにはいかなかった。

「就職活動を始めてしばらくした二月と三月は、もう説明会と、エントリーシートを書い

たり、その繰り返し。だからひたすら情報を集めてた。やっぱりマスコミ関係に関しては、私すごい憧れから入ったものがあるって、でも実際就職活動を始めて情報収集していく中で、やっぱりその憧れだけじゃ駄目っていう部分が出てきて。やっぱり志望するからには、具体的な志望理由を伴ってないといけないんだ、と思い出して。具体的に自分は何をやりたいんだらうって考えるうちに『それはマスコミじゃなきゃだめなのかな』とか、そういったところで、やっぱりマスコミに対する不安なのは出てきた。情報収集していく時に『面接でこういうことが聞かれる』とか『こういう志望理由は嫌われる』とか、そういうことを耳にするうちに自分の考えの甘さ、そういう志望理由を面接で言う時に自分はどのよう言うんだらうって考えた時に、具体的にやりたいことっていうのが出てこなくて、うん。『それじゃあこの会社に受からないのも当たり前だわー』と思って、『こんなんでも面接通過できるのか』とか『内定もらえるのか』とかはあった。」

「二月に入ってから、初めて面接を受けて、その時ほんとにボロボロで、言いたいことも言えなくて。そこでほんとにやっぱり、やりたいことをちゃんと言え人は元々色んなこと考えて、そこで自分の考えをまとめて、言えるように準備してきた。でも私は何の準備もしてなくて。考えもまとまりきれなくて。そういった姿勢で会社を受験している自分意対して、自分で落ち込んで。なんで行きたいと思ってたマスコミ関係の仕事の面接で、何かほんとに必死で準備して、考えをまとめたりしてっていうことをしなかったのかなって。今まで。」

以上のコメントから分かる当時のMさんの心境は「焦り」と「後悔」である。

Mさんはなぜ、これらの感情を感じたのであるか？Mさんは、就職活動の前、楽観的に就職活動を捉えていたため、自分の過去を振り返ったり、もしくはマスコミの仕事への理解を深める等の勉強を行っていない。つまり、就職活動に対する予備知識が何もなかったのである。

情報収集によって、彼女は「自分が就職活動に対して全く準備していない」という現実と直面した。それによってY君やHさんと同じように、この時に彼女の生活の自明性が壊れ、アイデンティティクライシスが起きたと言える。

(2) やりたいこと探し～モラトリアム～

「転機。うん、その迷いが晴れた時っていうのがあって、自分の志望してる会社がやっていないことでも、その自分の考えをその会社に対して明らかにしておくことで、いつかは

理解が得られるだろうって思えるようになった。たとえばテレビ会社だから、テレビ番組を作りたいですか、報道をやりたいですかっていうだけじゃなくて、もっと今その会社がやってなくても、自分がこう考えてて、こうこう考えがあつて、将来御社でこういうことがやりたいです、といった考えも、面接の場では言えることも可能なんだな、と思うようになった。(会社に合わせてやりたいことを言うん) じゃなくて『自分のやりたいことを実現できる会社を自分で見つけていく』。思ったのは、やっぱりマスコミ関係の内定した人だとか、そういう人の話を聞いてると、なんかね「志望理由は言っていない」って人がいたのね。『自分のやりたいことを言っただけ』っていう人がいて、そっからかな、本当に志望理由に縛られるんじゃないくて、自分のやりたいことを面接の場で表現していくことが大切なんだな、と思った。やっぱり今までは会社のいいところだけを並べて、で、『こういうところが魅力的に思ったんで志望します』とか、で具体的に将来何がやりたいの?と聞かれた時に、答えられないことがあつて。やっぱりそれじゃダメなんだ、と思つて。そこから、面接の場で会社のいいところはその会社の人も分かつてる。じゃあその会社の人たちは、私が将来何がやりたいのか、とか将来どういう社会人になりたいのか、とかを面接の場で聞きたいんじゃないのか、と思つて、面接の経験を積んでいくことでそう感じるようになってきて、で、そこから自分の考えてる将来やりたいこととか、自信持つて言えるようになった」

(3) 将来展望の創出

「人材サービス業への興味は、最初は就職情報支援サイトを見て、『この作ってる人たちってどういう人なんやろう』と思つたところから始まつて。で、その事業内容を見てたら、なんかすごい『面白そうだな』と思つて。やっぱり『人と人とで直接関われる仕事』だと思つて、不特定多数の人を相手にするんじゃないくて、1対1で顔を合わせて、接することができるっていうのにすごい魅力を感じて。で、自分の仕事がお客様に対して影響を与えることができるっていうところに魅力を感じて。で、そこにその人材サービス業界を志望するようになった。そこからは、何かマスコミ関係を志望してた時は、自分の憧れから入つて、自分がサークルでやってきた経験を生かしながら仕事していきたいと思つたけど、人材サービス業界を志望するようになってからは、自分の、自分自身の性格だったり、持ち味を生かしながら仕事していきたいと思うようになった。長所は、私の場合は『人の話を聞いて、そこで自分の意見を言う』こと。それって、人材サービス業界の仕事

に向いてるんじゃないかなーって。やっぱり人の話を聞いて、その人が自分に何を求めているのかとか、その人が不安に思っていることに対して、自分がどうサポートしていったらいいのか、とか、そういうことに対して、その人に足りない部分を自分がサポートすることによって、その人自身の持ち味が、その人自身の強みがもと強固なものになるんじゃないかなって」

「ホテルのホールのバイトをしてただけど、その中で経験になったのは、誰かの相談役になるってこと。私よりも後に入ってきた新人の社員になりたての子がいて、その子が人間関係ですごい悩んでて。いつぐらいだろう、二回の春かな。ちょっと慣れてきたくらいの時。で、その子が、他にもバイトの女の子がいたんだけど、なぜかあたしのところに色々相談してくるようになって、たまたま一緒に働いてる時間が時間が多かったっていうのもあったんだけど、そこから色々話を聞いたりするようになって、そこでこの、働く上でのアドバイス、どうしたらその子がもっと働きやすい環境ができるのかなーって思うようになって。そこからかな。ほんとに職場の環境も自分から変えていこう、ってなったのは。殆ど受身やって、職場全体からしたら、第一地アルバイトとして自分はいられればいかなど思ってた。だから、初めて相談を受けた時はあたしなんか相談をしてくれて、頼られてすごい嬉しいのもあるけれども、その子に対して適切なアドバイスができるのかなってそういう複雑な気持ちだった」。

「これから何を中心に、どの業界を中心に、軸に、就活していこういこうかと悩んだ時があって、でその時に出会ったのが人材サービス業界だったから。そこからその業界を中心に就職活動をしていこうと思った。今の会社に内定貰ったのは六月の下旬。まあ、辞退しましたけど。辞退した。そう、もう十月入る前に。もう（会社を）待たせるのも悪いし。だから今も就活してる。待たせて就活してて、もうなんか時間が時間だし、もう内定式も迫ってきてて、人事の人からも『どうします』みたいな風に連絡があって。やっぱりその会社に決めるっていう踏ん切りがつかなくて。一応人材、求人広告の営業の会社やってる会社で。踏ん切りがつかない一番の理由は、営業っていう仕事、ほんまに数字ばかり追ってる印象があって、実際に職場を見学させてもらった時に。そこで自分の描いてる「営業」とはちょっと違うなーと。もっと企画とか、企画営業としての仕事がやりたいと思ってる。ほんとにノルマだけを意識しての営業じゃなくて。この会社だと、自分の考えをあんまり生かせないんじゃないかなーって。ほんまにノルマを達成するのだけに必死になって、あんまり自分の考えを相手に売り込むことってできないんじゃないかって。今はだか

ら人材サービスで就活。迷いはないかなー。今ほんとに人材サービス業界だけ受けてて、で、そこだったら迷いなく入社できる。だから将来たぶん転職することになるかもしれないけど、でもその大学を卒業した後は、その人材サービス業界で頑張っていけたらなあ、と。なんか色んな業界の人と知り合えるっていうのもあって、自分の視野も広がるんじゃないかなーって。色んな業界を理解しながらしていける仕事っていうことで」

彼女が、人材サービス業に出会ったのは、彼女が当初から希望していたマスコミ業界に全て落ちた後である。彼女はその時にどんな業界を軸に活動するのかを悩んだと言っているように、彼女はマスコミ業界の試験にすべて落ちたことで、アイデンティティクライシスを経験した。彼女はマスコミへの諦めきれぬ思いに踏ん切りをつけ、積極的に自分の行き方にコミットメントし続けた結果、人材サービスとの出会いを果たしたのである。

人材サービス業界との出会いによって、彼女の将来展望が創出されたのはなぜだろうか？まず、人材サービス業界との出会いによって、「人材サービスの人対人の仕事に興味をもったこと」そしてその仕事内容を知ったことで「自分自身の人の話を受け止めた上で、アドバイスをする」という自分の性格に気がついたのである。それによって彼女は人材サービスの仕事でなら将来展望を拓くことができる、と確信したのである。

結果的に、Mさんは人材サービス業界の会社に内定をもらったが、自分が望む営業スタイルと会社側が望んでくるスタイルの違いを感じた。それはつまり、自己像とその会社において描いた将来の自己像の不一致である。

彼女は現在も同じ人材サービス業界の別の会社に向けて就職活動中である。まだ将来が未確定の状態においてMさんが「次に人材サービス業界に決まったら、自信を持って入社できる」と明言しているのは、彼女の中で将来展望が固まっているからである。

4.4 Sさんの就職活動体験（Web制作会社内定）

(1) 積極的将来展望と否定的将来展望

Sさんは元々芸術家肌タイプである。小さい頃から絵を描くのが好きだったという。高校の時、ある広告クリエイターによる広告キャンペーンに衝撃を受け、自分も将来は広告を作る人になりたいと思ったという。大学では広告制作サークルに入り、デザインや映像制作を行っていた。

「就活は、絶対広告系に行きたいと思ってん。広告ってマスコミやん。でもうちは他のラジオと新聞と雑誌っていうマスコミは受けてへんから。とりあえず、映像関連だけや

な。表現っていうコンテンツを持ってるビジネス集団、みたいな。映画とかも言うたらそうやん。こういう、企画とかもそうやん。表現をもった、そういうのをやりたい、と思って、そしたら運よく元々行きたかった内定先に決まったから、就活の悩みはそんなもんかな、ないな。就活の時にすでに前向きは完成されてたな。とりあえずうちそんな重く考えてへんかった」

彼女は、就職活動当初から、「広告系」「表現する仕事」という将来展望を持っていたのである。

「とりあえず最初はテレビ局を受けて。ポンポンって最初は順調に進んで、結局筆記で落ちてん。ほんでその時に「自分の話を聞いてくれる大人がいるんや」と思った。面接では、もっと社会問題とか聞かれると思っててんけど、結構学生時代の体験を一生懸命話したら、興味深く聞いてくれはるから、ちょっと自信に。まあ元々自分の学生生活には自信あったし、『やったったー』みたいな。結構自分のやりたいようにやってきたから、だから面接とかあっても後ろ向きになることはなく。ま、筆記で落ちたからやと思うねん。面接で落ちてたら『フワー』ってなってたと思うけど、筆記で落ちて、まあまあ、遊び感覚やねんな、東京行くとか。ほんで年明けるやんか、それまでめっちゃバイトしてたしな。三月くらいまではバイト漬けやってん、とりあえず」

「ほんで二・三月くらいに、エントリー始まるやんか。二月とかテレビ局受けてたけど、それも遊び感覚やって。うちテレビでやりたいこととか、ほんまにとってつけたようなことやって、それ聞かれたら結構戸惑ってて。テレビでやりたいんって何一みたいな。」

「で、広告業界が始まるやんか。〇〇社（お洒落で若者に人気の通販会社）とか始まるやんか。もう、なんか大企業だけじゃなくて、自分のやりたいことをやってる、さらに、社員もいい感じ、さらに、ちょっと穴場みたいな会社探しがちょっと自分の中で流行っててん。んで内定先を見つけた。そういうの、見つけよう、みたいな。うちは『大企業にいなさそう』ってめっちゃみんなに言われて。で、確かにそやなーって思って。うちは結構今まで自由に生きてきたし、自分のやりたいようにやって、かつ、中も『オエー』みたいな。商社みたいな体育会系の人もなく、んで皆、渋谷系みたいな変なノリの人がいる環境で働いてそうやなって思ってんか。ふとな。ふとイメージできて、『あーそりゃそやな』みたいな。結構デキる女っていうのは憧れててんけど、でもどうしても自分には結びつかへんかって」

「だから、うちは広告の企業とかは入りたかったけど、普通の一般企業とかで OL して

るのはもう全然結びつかんかって。そんなんやったら、ほんまに自分のやりたい会社を受けたほうがいいよな〜みたいな。だってイメージできひんもんはしゃーないやんか。一生懸命やってんのに、絶対無理やし。急に、他にやる気失せて、自分のやりたいことを、とりあえず調べて、そういう会社を見つけて、もう自分の入りたいっていう会社しか受けてなかったから、めっちゃ緊張したけど、結構ワクワク感もあった。あの社員さんと喋れんねや、みたいな。いや、だから当時はめっちゃ緊張しててんけど、どうしよ…みたいな。悩みじゃない、緊張やわ。」

「デキる女の人になってる自分っていうのはイメージできひん。イメージできひんし、実際な、だから考えてみ。『秘書です』とか『デキる女』っていう肩書きには憧れてるねん。たとえば『営業部なんかのSです』みたいな。そういう肩書きに憧れんねんか。名刺とか、格好とか、会議してる風景とか。でも実際、うちがその仕事をやって、ほんまに仕事してこういう人と出会ってこういう人と仕事して、みたいな、実際考えてみたら重荷にしかならへんくて、ワクワクしてこーへんかってんか。正直」

「うちは昔からやりたいことがはっきりしてて、好き嫌いが激しいっていうか、消去法やってん。昔から。『これは無理』『これは無理』みたいな。だから、人よりはありがたい。周りも、『Tちゃんこんな好きやろ』とか『こういうことは無理やろ』とか、結構周りも分かってくれる環境やったから、すごいやりやすかった。だから、そういうの参考にして、それは自分でちゃんと客観視して『うちはこういう仕事は無理やろ』っていうのを絞っていったら最終的に今の会社の仕事に行き着いてん」

(2) 「なりたい自分」という将来展望

「まじめな話してんのに、阿呆なこと考えてる。阿呆なことで、ビジネスにつなげようみたいな。やーらかいこと考えたい。就活では『人をドキドキワクワクさせたいです』って言った。全部これ！全部、志望動機。ほんまナメてたわ。」

「内定先を受けた時は、うちはその会社が制作した映画とかも見てたんやんか。ホームページを見て『あー、こんな面白いもんが世の中にあるんや』って思ったから、自分もそういったものを誰かに与えたい、みたいな。映画も広告もそう。こんなおもしろいことがあるんや〜って思ったら、とりあえず楽しくなるやんか。そういうことを人に与えたい、みたいな。おこがましいけれども。そういうのを仕事にしたい、みたいな。こんなおもしろいことを考える人がいるんや〜みたいな、そういう希望を持たせたい。抽象的やけど、こ

れがやりたいことやな」

「まあ言うて、自分のやりたいことをやってるって言うてるけど、もっと根本にあるんは『人に褒められたい』っていう気持ちがある。人に『凄い』って言ってもらいたいからこそ、頑張る自分みたいな。結局は『人を感動させたい』っていうのが絶対あんねん。だから、メディアを使って、やるんやと思う。就職活動中に不安は特に感じひんかった。だって実際そういう仕事が存在してるわけやし。もう『それしかやりたくない』と思ってるから。そうそうそう、それしかもう楽しくない、みたいな」

Sさんがそのように思うようになったことには、学生時代からよくフライヤー（ライブやイベントのチラシのようなもの）のデザインを依頼されていたというのが背景にある。

「やっぱりフライヤーとか頼まれるやんか。『やって』って言われて、さらに自分の感覚とか考えをぶつけて「あ、いいやん」って言ってもらえる。それがまあ、嬉しいみたいな。もちろん、それ作ったのを、全くの赤の他人の人が見て『すごいやん』って言ってくれたら嬉しいやん。それは、作ったうちも嬉しいし、頼んでくれた人にとっても嬉しいことやんか。でもその前に『こんなん作ったで一』とか言って『わーすごい、やっぱ頼んでよかった一』みたいな、そう絶対思ってもらいたい。そういう簡単なことやけど、それが嬉しいな一みたいな。結構、自信になる、絶対。それをやることで、自分に自信がつくことってなかなかないやん、なんかせな。なんもせんと自信あつたら、ただの自信過剰やんか。だから…そういうのが仕事やったら、ワクワクドキドキ、楽しみながら仕事できんなあ。重荷にならへんと思った。バイトとかもう嫌やん。自分の実現したい目標がない仕事っていうのは物凄いいんどいな、とバイトをやったら思って。なんで社員さんは働いてんのかって言ったら、目標があるから全然楽しくできてるやんか。うちはこの仕事に目標がないから楽しくないんや一って思ったから、絶対目標のある仕事をやろうみたいな。それは曲げへんかったな、どんだけ給料がいいとかあっても」

「仕事の目標は、『人をドキドキワクワクさせること』。なりたい自分ができあがったんは、OB訪問した時に、『私は別に広告はやりたくなかったんですけど、こういう大人になれたらいいなって人がいっぱいいたんで、この会社を選びました』って言ってはって、衝撃を受けた。『フエーッ！』って思って。そんな選び方もあるんやと。その人が言うには、環境次第で人は変わるやんか。だから『なりたい自分になるには、環境を選ばなあかんねん』って言われて『ほんまやな』と。もしこんな仕事やりたいって思っても、人とか場所とか、環境次第で、うち自身が生きるか、はたまた屍になるかは、『環境次第やわー！！』

と思ったから、同じ仕事してるところでもフィーリングが合うとこ選ばなって思うようになった」

「なりたい自分っていうのはな、理想、こういう大人、「ああいう大人いいな…」って人いるやんか。単純にそういうイメージ。だからまあ、たとえば自分の好きなことやって、時間の使い方うまくて、言ってること面白くて、友達も多くて、まあセンスもよくて、そういう、理想やで（笑）だからとりあえず、イライラしてない人やな。もうのびのびしてる人。っていうのが、なりたい自分。『なんかあの人、ちょっと心配やけどでも、やること、格好いいんですよ、面白いもの、持ってくるんですよ』みたいな、上司とか同期とかに言われたら嬉しいよね。そうやって変態的な部分も持ってる、変態的な大人にも憧れるねんな、うちは。ちょっとクセのある、大人にも憧れる。なんていうやろな、型にハマりたくない、みたいな。整いたくない、みたいな。整いたくないし、平均的になりたくない」

「将来の展望は、『そういうおかしな大人になりたいなあー』みたいな。うちは結構流れに身を任せるから、なんかそんな明確なものはないわ、常に。うちは選択に自信があるっていうか、『その時その時』っていう一期一会を大切に。自身があるというより、単純に面倒くさがりやねんか。後悔すんのか面倒くさいやんか。だから、そんな時の自分がやったんやったら、『まあえっか』みたいな。『過去の自分を許し、未来の自分を信じる』。これがうちのモットー。今考えた。ただの甘えたやしな。結構面倒臭がりですよ！後悔するのは面倒臭い。開き直ってんなー。まあーそやな。全然知らん人に影響を与えられたらいいな、みたいなんはあるよね。仕事、ま、自己実現。社会に必要とされる人間になるとかは実は結構真剣に思ってるで。っていうか必要とされる人間にならな、やばい。」

「うちが言われたい『すごい』っていうのは、ものすごい売り上げあげてますーとかじゃなくって、『うわーそんな生き方で大人ぶってんねやー』みたいに、『ある意味コイツすごいな』って思われたい。『こんなんやりよる大人いるんやー』みたいな、ちょっと呆れ凄い、みたいな。『うちはそんなんようやらんけど、こんなんやる人もおるんやー』くらいの。まあ呆れ凄いて思われたい。それくらいの距離が一番気持ちいい。『私はやらんけど、まあそれはSちゃんやしええんちゃう？』みたいなこと言われたらね」

「たぶんな、そんな仕事とプライベートを割り切れへんと思う。そんな器用にできひん。最近どの占い見てもそう書いてあんもん。『仕事とプライベートがごっちゃになります。けど、楽しいです』みたいな」

Sさんは他の三名とは異なっているように思える。なぜかというと、彼女の場合、就職活動を始める前から将来展望を持っており、またそれに対して確信を描いていたからである。

彼女の自己構築のプロセスは「広告・表現関連の仕事がしたい」という志向が出発点だった。彼女は就職活動前からやりたいことが何かということが分かっていたため、激しいアイデンティティクライシスは経験することがなかったように思える。しかし、実は「やりたいこと」ははっきりしていたというSさんが「なりたい自分」という視点を手に入れて、「自分が生きる環境」を軸に就職活動を行うために必要なアイデンティティクライシスが、彼女にとってはOB訪問だった。

訪問したOBの「なりたい自分になるために就職先を選んだ」という発言に、Sさんは衝撃を受けた。そしてこの時Sさんの内部から「面白い大人になりたい」という気持ちが掘り出され、「面白い大人になりたい」という将来展望が創出されたのである。

これによってSさんは「これからやりたいこと」という視点だけではなく、「なりたい自分」という将来展望の視点を手に入れる。そして彼女は「面白い大人になりたいから」それが可能な環境、という視点で就職先を選ぶようになるのである。Sさんの自己像は、単なる仕事での自己実現だけではなく、人間として面白い人物になる、という面も含まれているのである。

彼女の就職活動の中で特徴的なのは「デキる女と自分とではイメージが結びつかない」「大企業には自分は合わない」ということを就職活動の振り返りの中で発見していることだ。つまり彼女はY君が、自分が働く姿（積極的将来展望）をイメージして就職活動をしたのとは逆に、否定的な将来展望を創出することで、自分に必要ではない情報を捨て、自分が進むべき道の絞込みを行っているのである。Sさんの将来展望は、これまでの三人のようなどこかの一点によって自己と将来を結び付けているのではなく、将来展を様々な角度から検討していることが特徴的なのである。

第5章 結論

結論としては、就職活動によって学生の自己は確立される、とすることができる。その理由の一つ目が、これまでにない体験によって自明性が崩壊し、アイデンティティクライシスが起ることとである。

調査対象である4人は、アイデンティティクライシスを経験し、その上で将来展望を創出している点で共通している。アイデンティティクライシスという自己にとって一見否定的に思えるものが、結果的に自己の確立を促しているのである。

それはなぜか。アイデンティティクライシスは、否定的な将来展望を生むものだからである。「あの道もいいな、この道もいいな」と選択肢の多さによって揺れ動く曖昧な自己に対して、現実を突きつけることで、自分とは結びつかない道筋を明確にする。つまり、「私はこれに向いていない」、または「私の捉え方はどうやら世間では通用しない」と認識することである。そうやって否定的な将来展望も創出することによって、自己はより明確に肯定的な将来展望、つまり自分が行く道筋を創出することができるのである。自己の崩壊やモラトリアムは、決して否定的なものではなく、自己を確立する上で必要なものなのである。

理由の二つ目としては、就職活動では、自分について意識的に振り返ること・自分と向き合う機会がどうしても多くなることが挙げられる。自己は再帰性を持っているため、振り返るという行為からはね返ってくるものによって成長する。就職活動では普段の生活よりもその機会が多いため、リフレクションによって得られる効果が大きいのではないかと。

今回は、自己を変化させる出来事の一例として、就職活動を取りあげた。そして分かったことが、就職活動における職業選択を契機に、学生はそれまでの学生としての自明性を壊し、社会人としての自分の物語を主体的に紡ぎだしているということである。

就職活動とは、「here and now」な仕事を発見するプロセスである。それは単に「here and now」な仕事を探すというよりは、そのプロセスを通じて自己を変化させ、それまでは「far zone」に位置していたものを「here and now」に新しく創り返ることなのである。将来展望を持つということは、自分が生きていく現場を決めるということであり、自分自身の生き方を決めることでもある。

就職活動の他にも日常の自明性を崩壊させるものは沢山ある。例えば、新しい場所で暮らすことや、知らない場所に旅をすること、これまで出会ったことがない人とつながっていくこと、就職して仕事をするのもその一つだと言える。これらは全て自己にとっての自明性を壊し、自己を変化させることを強いる出来事なのである。

この論文は、私自身に、自己を作り上げる上での主体性の重要性に気づかせてくれるものであった。

あるプロダクトデザイナーがこう言っていた。「当たり前だと思っていること、たとえば

私達の身の回りを取り囲む商品のパッケージなど、それに対して疑問を持つことで、その仕組みを解明する。そうすることで私達は、私達に本当に必要なものが何かを判断することができ、新しいデザインを作ることができる」。何かを作るということは、当たり前ものを壊すことであり、そこから新しい創造性は生まれるのだ。

自己もこれと同じである。私達は、誰もが自己のデザイナーとなって、主体的に自分と自分の将来を創っていくことが可能なのである。

おわりに

このインタビューの後、Mさんは納得がいく人材サービスの会社に内定し、Hさんも希望していた航空業界の地上職に決まった。

今回、社会的自己論という分野を扱うことになって、私はあえて自分自身ではなく、「他者」を相手にしたいと思った。その理由は、私は大学生活の中でいつも自分との葛藤に必死で、他者と向き合うということをおろそかにしてきたと感じていたからだ。他者と向き合い、他者と自分との距離を明確にすることが、私の自己の確立のために必要である、と私は感じたのである。

実際に、今回のインタビューは身近な友人とじっくり向き合う機会を与えてくれた。インタビューで踏み込んだ話を聞く際には、まず調査者である私自身が心を開く必要があった。そのため、結果的には自分と向き合うことにもなった。

改めて、答えづらい質問にも誠実に答えてくれた友人と、この機会に感謝したい。

就職活動中にも関わらず、時間を取って協力してくれたHさん、Mさん、ありがとうございました。夢を諦めず自分と闘う姿からは、学ぶべきことが沢山ありました。目標業界への内定おめでとうございます。

また、長時間に渡る質問にじっくり答えてくれたY君とSさんにも感謝の言葉を伝えたい。ありがとうございました。そして担当教員の立木先生、TAの越智さん、これまでご指導いただき、本当にありがとうございました。

参考文献

アンソニー・ギデンズ, 1993, 『近代とはいかなる時代か』 而立書房.

E. H. エリクソン, 1973, 『青年と危機 アイデンティティ』 金沢文庫.

バーガー&ルックマン, 『The Social Construction of Reality』

1 頁あたりの字数 (40×30 字) 総頁数 (本文) 27 頁 400 字詰め原稿用紙 69 枚分