

仕事のプロが挑戦！ 自分がわかる職業興味検査

自己分析で利用されている職業興味検査とは、いったいどのようなものなのだろうか。今回は、すでに社会で活躍している仕事のプロ達に、職業興味検査に挑戦していただいた。今の仕事との関係はどうなっているのだろうか。その検査結果を見てみよう。

仕事の遂行能力や適性の有無を調べる

厚生労働省編 一般職業適性検査

多様な職業分野で仕事をする上で必要とされる代表的な9種的能力（適性能）を測定することにより、個人の理解や適職領域の探索等、望ましい職業選択を行うための情報を提供。

仕事に対する興味・関心や自信の程度を調べる

職業レディネス・テスト【第3版】

自己の進路を探索し、将来の職業や生き方を考えることを援助するために開発された検査で、「職業興味」を測定するA検査と「基礎的志向性」を測定するB検査、「職務遂行の自信度」を測定するC検査から構成されている。個人を実際の職業選択へ向かわせる興味と自信との関係や、日常の興味・関心を客観的に図式化、総合的に解釈する。

具体的な職業名から興味領域を分析

VPI職業興味検査【第3版】

160の具体的な職業名を提示し、それに対する興味・関心の有無を回答することにより、6種の職業興味領域に対する個人の興味・関心の強さを測定するとともに、個人の心理的傾向を5つの領域について把握する。

仕事ぶりや作業意欲の状態を調べる

KN式クレペリン作業性格検査

左右隣り合わせの二数の加算を連続的に行うことによって得られる作業量（作業速度）や作業曲線、あるいは作業の質などの結果から各人の仕事ぶりを推測し、その作業性格や作業態度、行動特徴等、個人の性格面にかかわる特性を総合的にとらえる。

自己理解・職業選択を支援

職業適性診断システム「キャリア・インサイト」

コンピュータを使って利用者自身が職業選択の基本的なステップを経験し、適性を考慮した職業選択に向けて意識を高められるように支援するシステム。4つの側面（能力、興味、価値観、行動特性）から適性を評価し、総合評価に基づき、適職リストを作成。417職業のデータベースを検索し、キャリアプランを作成する。

志向を書き出す以外にも
いろんな自己分析がある

就活における自己分析とは、過去の自分の経験を分析し、どのような志向があるのかを把握、それを仕事探しに結びつけるものだ。ほとんどの学生が就活のスタート時期に実践している。
定番の方法は、これまでの自分について書き出してみるものだ。自分が経験してきたこと、そのときに感じたことをベースに、自分の興味、

価値観、職業観などを測り、内容によつては能力までも見ることになる。加えて、友人や両親など周囲の人に、自分がどのような人間なのかをヒアリングすることもある。
また、就活においては、自身を客観視することが重要であり、個人での自己分析に加えて、適性や興味について研究された職業適性検査や職業興味検査も利用されている。この検査にはさまざまなものがあるが、雇用問題研究会では、左のような職業適性に関する検査を提供している。

職業興味検査では、6つの
興味領域への関心度がわかる

今回は上記の検査の中から、具体的な職業名から興味領域を分析する「VPI職業興味検査」を選び、3人の仕事のプロに挑戦していただいた。
この検査は、160の具体的な職業名を提示し、それに対する興味・関心の有無を回答することで、左表のような6種の職業興味領域に対する個人の興味・関心の強さを測定するものだ。それでは、検査結果を見てみよう。

■ 興味領域尺度

RR尺度 (Realistic Scale) 現実的興味領域	機械や物を対象とする具体的で実際の仕事や活動に対する好みや関心の強さを示す
I尺度 (Investigative Scale) 研究的興味領域	研究や調査などのような研究的、探索的な仕事や活動に対する好みや関心の強さを示す
AR尺度 (Artistic Scale) 芸術的興味領域	音楽、美術、文芸など芸術的領域での仕事や活動に対する好みや関心の強さを示す
SR尺度 (Social Scale) 社会的興味領域	人に接したり、奉仕したりする仕事や活動に対する好みや関心の強さを示す
ER尺度 (Enterprising Scale) 企業的興味領域	企画や組織運営、経営などのような仕事や活動に対する好みや関心の強さを示す
CR尺度 (Conventional Scale) 慣習的興味領域	定まった方式や規則に従って行動するような仕事や活動に対する好みや関心の強さを示す

田中俊司さんは、銀行勤務を辞めて、保険会社の歩合制営業という実績勝負の世界に飛び込んだ営業のプロだ。入社して8年、常に優秀な営業成績を上げている。

大学を卒業後、就活で地方銀行を選んだのは、金融関係に興味があったこと、職場が県内に限定され転勤

与えられる営業目標より 自ら積み上げる営業が合った

「最初が事務職でしたが、途中から営業も経験しました。入社した97年ごろは金融危機が叫ばれており、仕事は大変忙しかったのですが利益は上がり、入社3年目には年収ダウンも経験しました。待遇も悪くなり、将来も見えない状況で、転職を考えるようになったのです」

そんなときに、大学の先輩が転職していた保険会社の営業の仕事につ

いて、話を聞く機会があり、歩合制であることのやりがいに興味を持つ。「最初は自分に営業ができるのか不安もあったのですが、先輩から前ならやれると言われて、その気になりました」

現在の営業先は、主に法人の経営者や医療関係のドクターなどの高所得者が中心。保険料のムダをなくすことを営業トークに実績を上げ、現在の年収は転職前の8倍となっている。

「私が仕事で心がけていることは、大きな適性ではなく、小さな適性を見つけてながら、その部分を伸ばしていくことです。伸ばすときも、自分の適性を環境に合わせるようなスタンスがいいのではと思っています」

歩合制という未知の世界に飛び込んだ田中さんにとって、仕事への適性ははっきり見えていたわけではない。ただ、見えないまでも、対応できそうだと感じられた、その感覚も仕事への適性の一つといえそう。

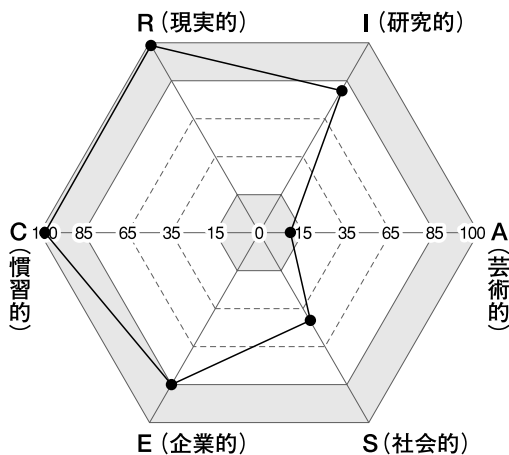
営業職

田中俊司さん (32歳・保険会社勤務)

大学の教育学部を卒業後、地方銀行に入社。24歳のときに将来に不安を感じ、保険会社に転職。フルコミッション（完全歩合）制で営業職として勤務し、優秀な営業成績を上げている。現在の年収は転職前の8倍に達している。



田中さんの職業興味判定



■ 興味パターン

1位 R 2位 C 3位 E

■ 興味が強いと思われる職業例

R 領域／植木職人(RCE)、建築大工(RCI)

C 領域／能率技術者(CRI)、

調査統計事務員(CRI)

E 領域／銀行支店長(ECI)、会計監査員(ECI)

■ 診断結果

最も興味が強いの現実的職業領域(R)で、機械や物を対象とするようなモノづくりが好きな面が出ている。また、営業的、経営者的な視点も持ちながら、定まった方式や規則に従って行動することも好きでもある。

銀行から歩合制の保険営業に転職 自分でつくる営業スタイルに適性あり

「この会社では一度契約が入ると、数年にわたって保険料が自分の収入になります。銀行時代は厳しい営業目標を持たされることもありましたが、このように日々の積み重ねが必ず収入に結びつく生活は、自分に合っていると思いますね」

大きな適性ではなく 小さな適性を見つけて伸ばす

田中さんの職業興味検査の結果からは、営業的、経営者的な視点も持ちながら、定まった方式や規則に従って行動することも好きと出ている。

この保険会社の営業は個人事業主といえる契約形態であり、営業スタイルを自分でつくっていく点は、田中さんが好む形といえそう。

「私が仕事で心がけていることは、大きな適性ではなく、小さな適性を見つけてながら、その部分を伸ばしていくことです。伸ばすときも、自分の適性を環境に合わせるようなスタンスがいいのではと思っています」

歩合制という未知の世界に飛び込んだ田中さんにとって、仕事への適性ははっきり見えていたわけではない。ただ、見えないまでも、対応できそうだと感じられた、その感覚も仕事への適性の一つといえそう。

「これまでのキャリアを生かし、自分のやりたいことを実現すること

菅原俊哉さんは、新卒で入った大手システム会社に14年間勤め、その後、システム会社への転職の後、営業アウトソーシングやSI事業を行うIT系企業、エイ・フォースを立ち上げる。

14年間の会社勤めで システム営業のスキルを磨く

「営業に配属されたのですが、当時はまだ人数がいなくて、自分たち

を考えると、独立することが自然の流れでした」
菅原さんが就活をしていたのは1986年。そもそも子どものころからモノづくりが好きで、就活では建築関係の会社も回っていたが、当時は社会インフラをつくるシステム会社が伸びており、システムもモノづくりだと興味を持ち、入社することになる。

でコンピュータのことや、営業方法について勉強していきました。企業をシステムでサポートする営業ですから、顧客のビジネスの仕組み、儲けの仕組みを一つひとつ学んでいたのです」
しかし、親会社とのつながりがある会社であったため、徐々に組織や仕事でも息苦しさを感じるようになり、引き抜きで声がかかったとき、転職を決意。その後、より自由なビジネスを行うために現在の会社を創

業することになる。
仕事でのピンチが
新たな能力を加えていく

経営者

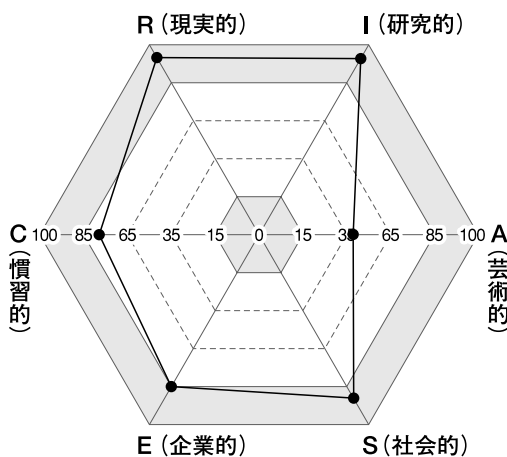
菅原俊哉さん

(44歳・エイ・フォース(株)代表取締役社長)

大学を法学部を卒業後、ITシステム企業に入社し、営業職として勤務。36歳のときにIT系ベンチャー企業に転職。39歳のときに独立し、エイ・フォース(株)を創業。



菅原さんの職業興味判定



■ 興味パターン

1位 R 2位 I 3位 S

■ 興味が強いと思われる職業例

R 領域／通信士(RIS)、林業技術者(RSI)

I 領域／生物化学研究者(IRS)、

理科教員(ISR)

S 領域／理学療法士(SIR)、人事部長(SIE)

■ 診断結果

最も興味が高いのは現実的職業領域(R)で、機械や物を対象とするようなモノづくりが好きな面が出ている。また、研究や調査などの探索的な作業にも興味があり、人に接したり奉仕したりする社会的な仕事も好むと出ている。

菅原さんの職業興味検査の結果からは、モノづくりが好きで、研究探索への興味があり、また、人に接したり奉仕したりする社会的な仕事も好むと出ている。

モノづくりや研究が好きな面は、システム開発に投影され、営業としての経験が人に奉仕する側面となつて表れているのかもしれない。

「特に経営者は、利益と社会貢献のバランスを考える場面があります。難しいことですが、だからこそやりがいがあると言えると思います」

菅原さんは、就活に向かう学生に伝えたいポイントとして、開発されていない能力の存在を上げる。

「私もそうですが、仕事を続けていると、景況、組織、人事などさまざまな変化に出会います。でも、誰でもこのような変化をチャンスにして、新たな能力を加えているともいえます。自分にも未知の部分があるのだということを思いながら、仕事についても考えてほしいと思いますね」

仕事を選ぶ際には、このような許容度も必要ということだろう。

森中勝さんは、狭い領域から、徐々に適応範囲を広げていった、理想的なキャリア形成だといえる。

森中さんは、水族館の学芸員になりたいと、大学で海洋学部に入學。その後、就活では海洋調査に興味を持ち、海洋調査会社に入社する。橋や空港などの建設による、潮流への

海洋調査の専門家から IT企業へ転職

影響や潮の成分変化を分析する、建設コンサルタントといった領域の仕事だった。

しかし、6年ほどの在籍で転職を決意。入社したのは、当時まだできたばかりの、システムインテグレーション企業、応用技術だった。

「前職では仕事柄、出張が多く、年間200日にもなっていたことで職場を変えたいと思うようになっていました。応用技術では、コンピュータによる環境解析を行っており、

同様の仕事経験がある私に声がかかったのです」

転職を決めた1985年は、コンピュータによる解析が盛んになり始めた時期で、森中さんはコンピュータの利用が今後伸びると考えていた。

「私は営業面を担当することになり、営業体制づくりからスタートしました。環境などの分野は、営業先に官公庁が多く、どのようにプレゼンテーションを行うかで、売り上げが変わります。そのための必要スキ

ルを持てる組織づくりを目指しました」

その後、森中さんの予想通り、会社は順調に伸び、現在に至っている。

**専門知識を生かすにも
コミュニケーション力が必要**

森中さんの職業興味検査の結果からは、機械や物を対象とするようなモノづくりに関わる職業や、研究や調査などの研究的、探索的な職業を好む側面が出ている。まさに、これまでのキャリアそのものともいえる内容だ。

「この会社にもエンジニア、環境をキーワードに、学生が来てくれています。この検査結果のような人は多いですね。ただ、専門を生かすことばかりを考えている人が多いことが気になっています」

実際の仕事では、知識に加えて、顧客に専門領域の内容をいかにわかりやすく話せるか、そのコミュニケーション力が大事になるという。

「エンジニアといえども、営業に同行していますし、顧客に説明する場面も多くあります」

専門職といえるような仕事だからこそ、その内容を伝える力が求められる。就活では、企業側の要望を読むことも大事な作業になるようだ。

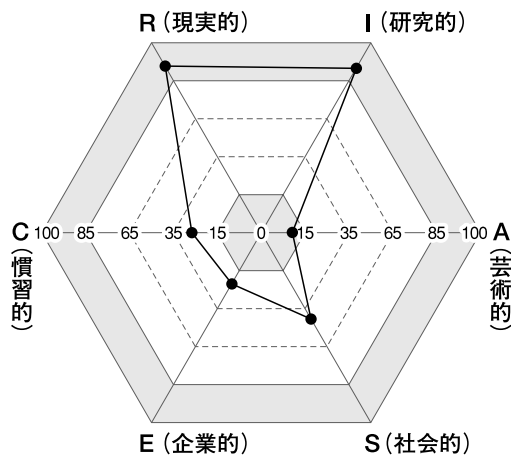
エンジニア

森中 勝さん (50歳・応用技術(株)取締役)

大学の海洋学部を卒業後、海洋調査会社に就職し、エンジニアとして勤務。30歳のときにシステムインテグレーション企業である応用技術(株)に転職し、営業部門を立ち上げる。現在は取締役。



森中さんの職業興味判定



■ 興味パターン

1位 R 2位 I 3位 S

■ 興味が強いと思われる職業例

R 領域／調理師(RIS)、水族館飼育係(RIS)、電機修理工(RIS)

I 領域／海洋学研究者(IRS)、獣医師(IRS)

■ 診断結果

興味が強い領域は同程度で2つあり、現実的興味領域(R)と研究的興味領域(I)となっている。機械や物を対象とするようなモノづくりに関わる職業や、研究や調査などの研究的、探索的な職業を好む。

海洋知識をIT分野に広げて成功
どんな素養にも生かし方がある

ルを持てる組織づくりを目指しました」

その後、森中さんの予想通り、会社は順調に伸び、現在に至っている。

専門知識を生かすにも
コミュニケーション力が必要

森中さんの職業興味検査の結果からは、機械や物を対象とするようなモノづくりに関わる職業や、研究や調査などの研究的、探索的な職業を好む側面が出ている。まさに、これまでのキャリアそのものともいえる内容だ。

「この会社にもエンジニア、環境をキーワードに、学生が来てくれています。この検査結果のような人は多いですね。ただ、専門を生かすことばかりを考えている人が多いことが気になっています」

実際の仕事では、知識に加えて、顧客に専門領域の内容をいかにわかりやすく話せるか、そのコミュニケーション力が大事になるという。

「エンジニアといえども、営業に同行していますし、顧客に説明する場面も多くあります」

専門職といえるような仕事だからこそ、その内容を伝える力が求められる。就活では、企業側の要望を読むことも大事な作業になるようだ。