

書きこみ式

# キャンパスライフ デザインBook

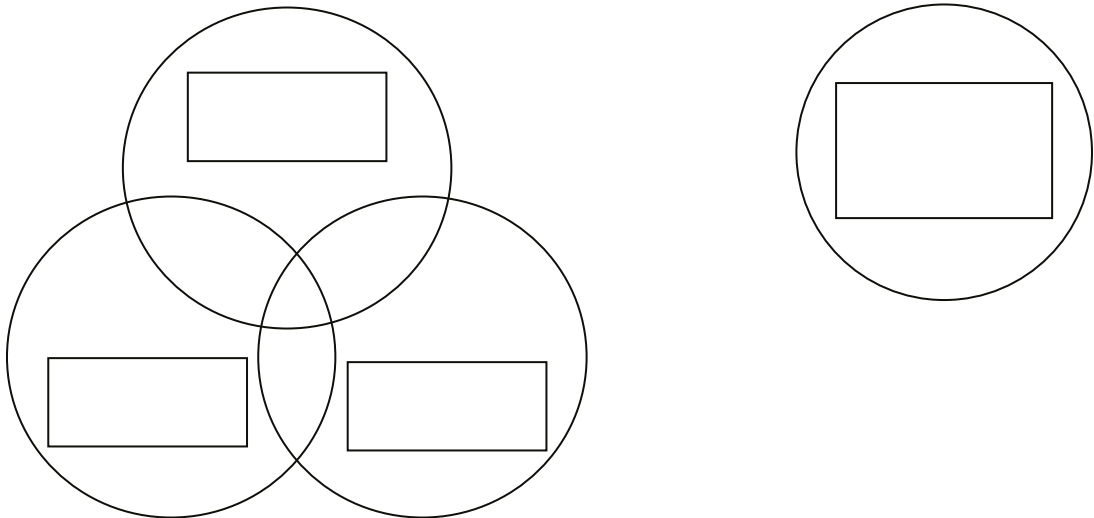
社会で活躍できる「なりたい自分」への道のり

# STEP2 社会で求められるのはどんな人？

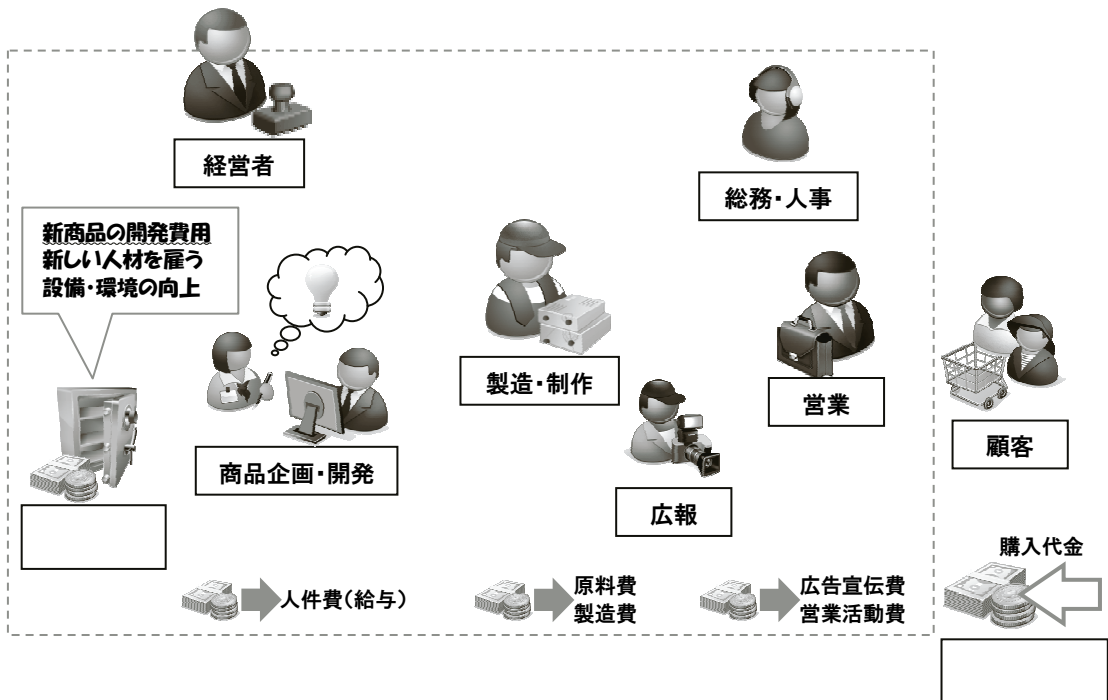
## 企業はどのように成り立っているか

### ◆企業に必要な要素ってなんだろう？

ここまでで、自分が憧れている業界を考えてみました。では次にそこで働くために企業の目的や、存在意義を考え「社会で求められる人」とはどんな人なのか学んでいきましょう。



### ◆企業の中での仕事の流れ



## 社会で求められる人とは？

### ◆企業の目的って？ 存在意義とは？

### ◆企業の『最大の目的』は・・・

### ◆社会や企業が必要とする人材

企業にとって、あるいは社会人として必要な能力は、「社会人基礎力」や「エンプロイアビリティ（雇用される能力）」「情報活用力」など、さまざまな能力体系や定義付けがされています。

#### 《例》社会人基礎力

#### ●前に踏み出す力（アクション）～一步前に踏み出し、失敗しても粘り強く取り組む力～

|       |                |
|-------|----------------|
| 主体性   | 物事に進んで取り組む力    |
| 働きかけ力 | 他人に働きかけ巻き込む力   |
| 実行力   | 目的を設定し確実に行動する力 |

#### ●考え抜く力（シンキング）～疑問を持ち、考え抜く力～

|       |                          |
|-------|--------------------------|
| 課題発見力 | 現状を分析し目的や課題を明らかにする力      |
| 計画力   | 課題の解決に向けたプロセスを明らかにし準備する力 |
| 創造力   | 新しい価値を生み出す力              |

#### ●チームで働く力（チームワーク）～多様な人々とともに、目標に向けて協力する力～

|             |                        |
|-------------|------------------------|
| 発信力         | 自分の意見をわかりやすく伝える力       |
| 傾聴力         | 相手の意見を丁寧に聴く力           |
| 柔軟性         | 意見の違いや立場の違いを理解する力      |
| 状況把握力       | 自分と周囲の人々や物事との関係性を理解する力 |
| 規律性         | 社会のルールや人との約束を守る力       |
| ストレスコントロール力 | ストレスの発生源に対応する力         |

結局のところ、一言で言うと・・・

## ◆あなたはこの人と一緒に働きたいと思いますか？

今までの学習で、社会人として必要とされる人は「一緒に働きたいと思われる人」だということが分かりましたね？

では、次のケーススタディー2例を見て考えてみましょう。

### [A 男のケース]

A 男は、あるコンビニエンスストアで働き始めて3ヶ月になる。A 男の勤務する店舗には、店長B以下4名の社員と7名のアルバイトがいる。入社して3ヶ月のA 男は、販売全般を担当している先輩C子指導のもと、販売業務や商品補充などを担当している。

早朝、よく来店される年配女性のお客さまが「いつも購入している飲料水が今日は見当たらない。」とA 男に声を掛けてきた。A 男は商品が棚に無いのを確認した上で、商品が無い理由はよく分からなかったが、とりあえず「この商品は品切れ中ですが、午後の便では入荷します」とお客さまに伝えた。

11時になって、12時～13時の1時間「ランチ限定セール」の準備が始まった。A 男の働くコンビニエンスストアはたくさんのオフィスに囲まれた立地にあるため、この1時間はオフィス街のOLをターゲットにしている。集客のためサラダをすべて100円引きにしている。

A 男が、「ランチ限定セール」のチラシ貼りなど作業をしていると、店長Bに「100円引きは1時間限定だから、時間が来たら商品の価格データをちゃんと修正してね」と言われた。A 男はサービスタイムが始まると、オフィス街に出て大声で呼び込みを始めた。A 男の呼び込みの成果もあり、店内はOLで混雑した。

そこに妹のD子が店に訪れた。某メーカーの菓子を買うともらえるキャラクターのマグカップが欲しいという。A 男は妹に頼まれると断れず、景品を妹に渡した。

それを見た先輩C子がA 男を呼び出して事務所で注意していると、100円引きのサラダを持ったOLたちの団体がレジが混雑していた。ふと時計を見ると、時刻は既に14時を過ぎており、A 男はサラダの価格を修正しなかったことに気が付いたが、その時には既に何人かの客がレジを済ませた後だった。

夕方になって、A 男は伝票整理を行っていたが、ふと商品陳列の仕方を迷っている新入りアルバイトの後輩E男の様子が気になった。見かねて手伝っているうちに、早朝に来たお客さまが店長Bと話をしている声が聞こえてきた。

女性は「飲料水はもう入荷した？」と店長に聞いていた。

店長Bは「あの商品は製造中止になりましたが・・・」とお客さまに伝えていた。



A 男のケーススタディを読み、あなたの考えをまとめましょう。

- ・「一緒に働きたい」と感じた箇所。  
なぜ、その言動が「一緒に働きたい」と感じたのか？
- ・「一緒に働きたくない」と感じた箇所。  
なぜ、その言動が「一緒に働きたくない」と感じたのか？

### 【一緒に働きたいと思う言動】・・・A 男のケース

| 言動                                     | 感じた理由                     |
|--|---------------------------|
| 《例》A 男が、「ランチ限定セール」開始時に、大声で呼び込みを始めたところ。 | 集客のことを考えて、自ら積極的な行動を取ったから。 |
|  |                           |
|  |                           |
|  |                           |
|  |                           |
|  |                           |

### 【一緒に働きたくないと思う言動】・・・A 男のケース

| 言動                                   | 感じた理由                           |
|--------------------------------------|---------------------------------|
| 《例》A 男が、お客さまに「商品の入荷は午後になる」とお答えしたところ。 | 入荷していない原因も調査せず、適当な回答をお客さまにしたから。 |
|                                      |                                 |
|                                      |                                 |
|                                      |                                 |
|                                      |                                 |
|                                      |                                 |

