

# 2020年度社会人基礎力セミナー 実施報告



茨城大学  
Ibaraki University



まだ、ここにはない、出会い。  
株式会社 リクルート 北関東マーケティング

株式会社 リクルート北関東マーケティング 茨城支社  
支社長 佐林太郎

# 社会人基礎力セミナー概要

## □ 演目

- 「広告メディア営業を通じて学ぶ社会人基礎力

## □ 目的

- 情報誌・インターネットなどの広告メディア営業を模擬的に体験し、実社会で必要とされる社会人基礎力の「課題解決力」「コミュニケーション力」「リーダーシップ力」を実践的に養う

## □ 概要

- VUCA時代に必要な仮説構築力や課題設定・解決策を持つ人材の育成にあたり、RKMの社員研修で活用するフィロソフィーや手法を用いて、座学やグループワーク、プレゼン演習を行う

## □ 開催時期

- 2020年6月～2月(全9回)

## □ 対象者

- 人文社会科学部3年生 定員20名

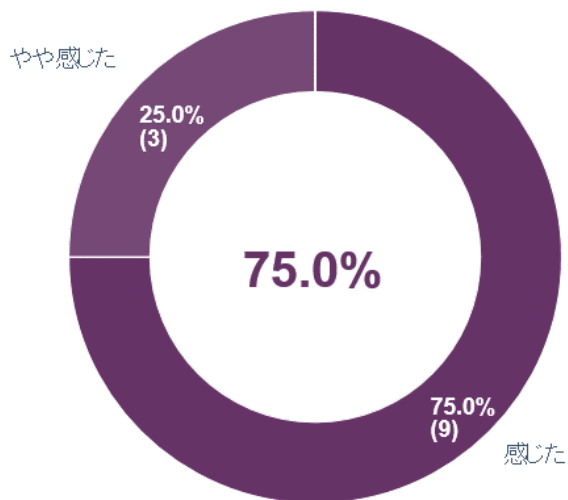
# プログラムについて

本セミナーでは全9回の講義やワークショップを行い、『メディア広告営業を通じた社会人基礎力』を学びます。

	開催日	テーマ	内容
第1回	6/17(水)	ガイダンス	メディア広告業界を通じて学ぶ「社会人基礎力」
第2回	7/15(水)	コミュニケーション力	カスタマーターゲット(誰に・何を・どう伝える)
第3回	8/5(水)	コミュニケーション力	プレゼン演習 (顧客に対するプレゼン力)
第4回	9/2(水)	論理的思考・課題解決力	「基礎的理論(フレームワーク)」を学ぶ
第5回	10/21(水)	論理的思考・課題解決力	プレゼン演習 (論理的思考・課題解決力を磨く)
第6回	11/18(水)	リーダーシップ力	人を動かす力とは何か? (why what How)
第7回	12/16(水)	リーダーシップ力	プレゼン演習 (メンバー・組織を動かす)
第8回	1/20(水)	振り返り・ダイアログ	これまでを振り返り、学びへ変える
第9回	2/17(水)	3つの力を使った演習	組織長就任スピーチ

# アンケート結果①

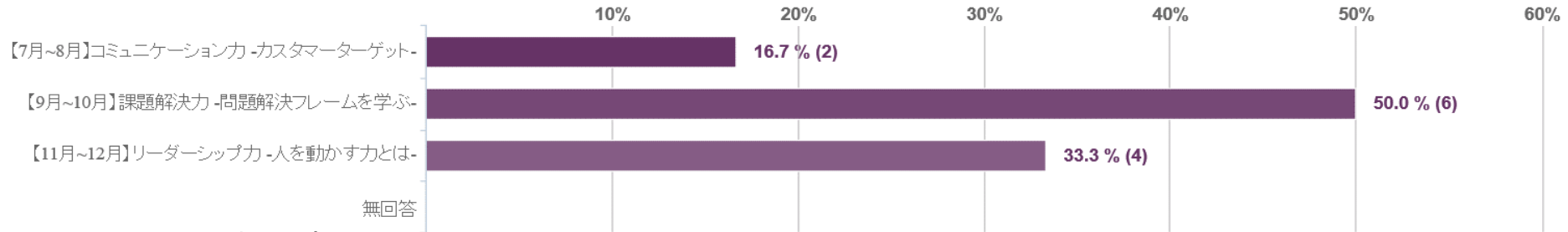
Q.「社会人基礎力セミナー」へのご参加を通してご自身の成長は感じられましたか？



- ✓ 論理的思考力や伝える力など、セミナーやプレゼンを通して学ぶことができた。また、自分の足りない点にも気づくことができた。
- ✓ 構成を考える際に重視する要素や、効果的な伝え方を演習してきて、プレゼンに対する耐性がついた
- ✓ プレゼン演習では、受講前には意識すらしていなかったことを意識できるようになった
- ✓ このセミナーに参加して、今後社会人になった時に必要なたくさんのことを学ぶことができた。実践を通して自分の甘さを痛感したり、先がみえなくなり苦しかったこともあったが、課題を乗り越えた時、優勝など成果にあらわれた時、今まで経験したことのないほどの達成感を覚えました。大学生の今、このような貴重な経験をすることができ本当によかったと思います。
- ✓ 大学に入ってからこれまでグループで課題に取り組むということがほとんどなく、さらにこのセミナーでは初めオンラインでのグループワークだった。慣れない環境のなかでほとんど関わりがなかった人たちと課題に取り組んだことで、コミュニケーション能力が上がったのではないかと思います。また、使える手段をうまく使って話し合いなどを進めていったことは、課題解決能力にも繋がった。このセミナー全体を通して、自分の弱点を見つけることができた。
- ✓ 今までの私には無かった価値観や考え方を自然と思い出して使ってみることが増えた。特に、一度作ったものを再び客観的に見て、修正を加えていくという工程は、今までの私には無かった行動であったので成長を感じれました。
- ✓ 今まで意識もしなかったことを講義を通して知ることができ、またその知ったことを実践としてグループワークで行うことができた
- ✓ 一番初めに顧客に対するプレゼン演習を行った際には、自分の主観のみで伝える内容を決めていたが、相手を納得させるためには客観的なデータを用いて、それを根拠に伝えることが大切だと学ぶことができ、回を追うごとに相手に伝わりやすいプレゼンができるようになったと思う。
- ✓ 講義でとにかいたくさんの学びがあったことやグループワークでさらに突き詰めていく経験が成長につながったと思います。
- ✓ 各回の講義、グループワーク、プレゼンテーションを通して、セミナー受講前とは比較できないくらい大きく成長できたと実感しています。コミュニケーション力、課題解決力、リーダーシップ力を学んだことで、論理的思考を身につけ、かつ相手に共感させる力を培うことができました。また、これまでの大学生活の中で最も濃密なグループワークを行ったことで、チーム一丸となって同じ目標に向かって努力すれば、1人では困難なことも成し遂げられる、という大きな喜びを得ました。本セミナーの中でも特に印象に残っていることの1つです。セミナーを全体を通して、積極的にトライすることの重要性も学びました。自ら手を挙げて発言することに苦手意識を持っていたのですが、現在では克服することができました。

# アンケート結果

Q.最も理解を深められたコンテンツを教えてください。



## ● コミュニケーション力の理由

- ✓ ターゲット設定に関しては、自分の中のペルソナ設定と、社会に実際に存在するターゲットとの食い違いを減らす根拠を探すことが難しかったが、とても面白かった。
- ✓ 目に見えない対象者について説得力を持たせるには、事実を固めていく必要があり、事実と仮説を混同せずに伝えることが大事であるということを実感できた。また、事実と仮説をしっかりと分けると伝わりやすいことを体感できた

## ● 課題解決力の理由

- ✓ データに裏づけされた主張という点を注意して、プレゼンを作成することで、客観的な意見の述べ方を学ぶことができたから。
- ✓ データや根拠の大切さを特に強く感じた回だった。根拠がはっきりしていることで、内容に説得力を持たせることができるし、データを正しく使うことで、内容に矛盾が生じることもなく、論理的で一貫性のある内容になると感じた。また、ターゲット設定の難しさも改めて感じた。参考にする資料が同じでも、着目する部分が変われば当たり前だがその捉え方は大きく変わるし、伝え方によって与える印象も変わる。自分の伝えたい内容によって、その伝え方を考える必要があると感じた。
- ✓ 論理的思考というものを具体的にフレームワーク等を使って知ることができた。自分が苦手で避け続けてきてしまった分野でしたが、この講義を通してどのように論理建てていくのかを学びました。
- ✓ 講義を受ける前は、課題を解決しようとした時に何から取り組めばよいかわからなかったが、講義や演習を通して、まず現状を把握し、その後ターゲティングやポジショニングでどの対象者に何を伝えるか、その情報をどんなストーリーで伝えるかという順番で考えれば良いというフレームを学べた。また、ロジックツリーやマトリクス、why what howを考えるなどといった手法も学ぶことが出来た。
- ✓ 論理的思考と課題解決力について、ロジックツリー、ターゲティング、ポジショニング、システムシンキングなど、多くの手法を学ぶことができたからです。「人文社会科学部が学生募集する際のターゲット設定」のグループワークで実践することで、知識として理解するだけでなく、自分でそれらの手法を用いて論理的思考と課題解決力を実感できたことが大きな学びとなりました。講義やプレビュー等で詳しく解説して下さったおかげで、最初は難しく感じていたシステムシンキングも段々と理解できるようになったことが嬉しかったです。

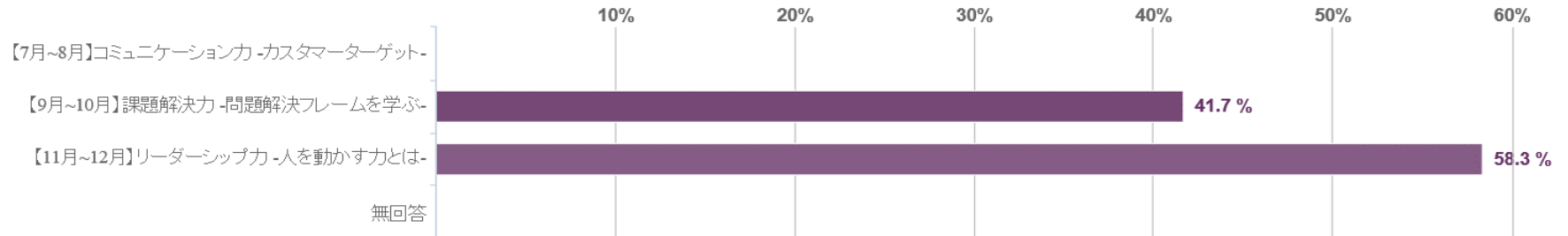
## ● リーダーシップ力 人を動かす力の理由

- ✓ 必要条件、十分条件についてが特に印象的で日常に活かせる学びになったと感じているから。
- ✓ チームで何かを成し遂げる際に必要なことを学ぶことができた。発表での実践を通して、チームワーキングの面白さも知れた。
- ✓ コミュニケーション能力とは話すのがうまいかで考えがちでしたが、主体性・主導性・協調性が大切ということを知って、その後その3つを意識するようになり、WHYとWHATとHOWが伝えるための必要条件であることにも納得し、実際にグループワークや活動の中で生かしているので選びました。中島社長の講義自体にも人を動かす力を感じ、勉強になりました。



# アンケート結果

## Q.最も難しいと感じたコンテンツは何ですか？



### ● 課題解決力の理由

- ✓ システムシンキング図とマトリクス図など今まで自分で作ったことのない図を根拠を見つけながら自分で作成するのは難しいと感じた
- ✓ システムシンキング図の作成が私的には1番難しく感じました。
- ✓ 課題解決に必要な不可欠な論理的思考を特に求められたコンテンツであったと思う。どんな事実を提示してどんな提案に繋げたら納得を得られるかをメンバーと考えに考えてたくさんの時間を要した
- ✓ 課題を分割して考えるということは理解出来たのですが、実際にやってみると本当に出来ているのか分からなく、完全にできたという実感が湧きづらかった
- ✓ 理論的に考えるためのマトリクス化、ポジショニング、システムシンキング図化が非常に難しかったからです。特にシステムシンキング図によるストーリー化の因果の結び付けが難しかった

### ● リーダーシップ力 人を動かす力の理由

- ✓ 相手の立場になってプレゼンをするということの難しさを感じたから。
- ✓ 自分がリーダーだった時の演習だからというのもあると思うが、このコンテンツは割とグループで自由に作っていくというものだったので、その自由さがかえって難しかった。「何を伝えれば高校生は魅力を感じてくれるか」に偏って考えすぎて、「最近まで中学生だった高校1年生に対して何をどのように伝えればよいのか」という意識が欠けてしまっていた。興味を引き付けることの難しさを感じた演習だった。
- ✓ WhyやWhatなど意識することが多かった。また一つ一つの要素を正確に理解していないとプレゼンテーションに結び付けることが難しかったから。
- ✓ 人の心を動かすということで、他の回と比べてより一層相手の立場に立つ必要があったと思う。特にこの回はこれまでとは違い、高校生を対象にしたものだった。どうやったら高校生の興味を保つことができるかということも含め、もっと工夫することができたのではないかと感じた。
- ✓ どのような発表にすれば伝える相手に刺さるのかを学んで、実践してみたものの実際グループワークの発表を行った際に伝わりきっていない部分も多く非常に奥深いと感じた
- ✓ 人を動かすには十分条件だけでなく、話し方や人柄などの十分条件も重要であると知り、こうすれば人が動くという明確な答えが無いので難しかった。グループごとに発表を行ったが、他の班から学ぶものが非常に多かった。人を動かす力を身につけるには、発表やグループワークで講義で学んだリーダーシップ力を意識して取り入れていく必要があると思った
- ✓ 人や組織を動かすための方法論は無数にあり、相手や状況により柔軟に対応する必要がある、という点で、明確な正解がないので難しいなと感じました。また、人を動かすための十分条件には、信頼関係など目に見えないもの含まれるので、本当に十分条件を満たしているのか判断するのが難しいと感じました。しかし、必要条件と十分条件が揃うことで人や組織を動かすことができる、というお話は非常に勉強になり、実践していきたいと思いました。