



第1回目の企業講演を行った永井昭弘氏のテーマは「社長の仕事」自分で決めることの大事さを講演。／第2回目の児玉昌司氏のテーマは「自由に生きるための秘訣」いま目の前にある時間の大切さのメッセージを送る。／第3回目の南出健治氏のテーマは「無限の可能性」失敗を恐れない心を熱く語る。／第4回目、稲津水穂氏は夢を持つことの大切さを熱演。／いきいきと語る仕事人のメッセージを希望のままざざと真剣に聞く生徒たち。／講演後の生徒の感想はやはり希望を感じるものが多い。



ROPPONGI J.H.S. OF MINATO-KU
NOVARTIS PHARMA K.K.

OMOSHIROI SHIGOTONIN

おもしろい仕事人がやってくる！夢のきっかけとは。

スイス・バーゼル市に本拠地を置くヘルスケアの世界的リーディングカンパニーであるノバルティス。その臨床開発統括部長、稲津水穂氏が現在の仕事に至る、子どもの頃からの夢を語る。

photo_Keiko Nomura text_MIHO-KA

おもしろい

私たちの頃は動物が大好きで獣医になりたかった。そう優しく話し始めたのは世界をリードする製薬企業ノバルティスファーマ株式会社の開発本部臨床開発統括部長、稲津水穂氏。中学生の頃に抱いた夢のちに獣医の大学へ進み、その先には人の医学も学ぶようになった。細胞の話は一見難しいかと思いきや、スライドには解りやすいイラストが表示されアニメチックにその説明は展開される。子どもの頃の夢を世界的な貢献に役立てようになった仕事人の話に、中学生たちの瞳は輝きました。

企業の子ども応援プロジェクトin港区の『おもしろい仕事人がやってくる！』では、プロジェクト協賛企業の社員を招き、その人生と仕事の哲学を中学生の職業意識を導くために講演する。2012年度は第4回を終え、中学生の将来に対するわくわく感を引き出す結果になったようだ。

第1回目の株式会社インテリク代表取締役兼CEO永井昭弘氏は特化したソフト開発に関するITコンサルティングの第一人者。社長の仕事をテーマに「社長の仕事は『決める』こと。みなさんも成長するにつれて『自分で決める』ということが増えていく。これを大事にしてください。というストレートなメッセージが子どもたちの心に響く。生徒の感想として「社長は偉そうにしているイメージでしたが、毎日努力してイメージが変わりました！」や「まだ私は、お母さんになんでも決めてもらうことが多いけれど、これからは、自分で決めていきたいと思った！」という希望を語るものがあった。

第2回目はベンチャー企業を立ち上げ成功哲学を持つ、株式会社アル・ティータ代表取締役社長CEO児玉昌司氏。いま勉強しなければならぬ理由を取り上げ、生涯をかけてやりたいことへの自分のミッションをユニークな視点から考えさせる。自身の経験から得た自由な発想は、子どもたちの少し固くなりがちな心を柔らかくしたようだった。

第3回目は製造業向けコンサルティング、パッケージソフトウェア開発販売をする株式会社オーパシシステムエンジニアリング代表取締役社長、南出健治氏。自身の体験から「きみたちには無限の可能性がある。」ことを熱く語る。大学3年時に会社を設立後、様々な苦難を乗り越えた哲学の中の「圧倒的な努力こそが、ビジネスの成功を生む。」という言葉に説得力を感じ、なんにでもなれる子どもたちにエールを送った。

いずれの講演も30分程度のレクチャーだが、その中で見えてくるのは、子どもたちの夢や自立心を持つ大切さ、やりたいことを見つめるわくわく感、それによる多くの可能性など、いきいきと仕事をする大人たちの、やがて未来を担っていく子どもたちの夢を導きたいという気持ちが皆同じという点であり、その熱い想いが将来の一流の大人をつくっていくのかもしれない。

Editors Post Script

今回は初めての取材対応だったが、収穫が非常に多かった。活動について、これまでは関係者としての思い込みや先入観があったのだが、様々な指摘によって客観的な視点を持つことができ、組織のブランディングを課題と考えている今、制作に取り組む絶好のタイミングだった。また、意義のある活動であることを再認識した。

この場を借りて、多大なご協力をいただいたMIHO-KAさん、事務局スタッフ、ならびに機会提供をいただいた(株)NewYorkArtへお礼申し上げます。(野村)

今回の取材で大人である我々も学びを得た。様々な業界の社会的地位を持つゲストの話は夢を生業の仕事にするモチベーションが子どもの時期に潜在的に植えつけ素晴らしい思い、中学生たちの未来を背負う背中が感慨深かった。

また世代関係なく社会生活で大切なコミュニケーション能力を養うことをゲーム形式で実践する斬新な楽しさは子どもたちがいきいきと人生を送る基盤になると確信。あの、子どもたちの笑顔が忘れられない有意義な取材をさせていただいたことに感謝したい。(MIHO-KA)



野村佳子 operation / photo

NPO法人キーパーソン21理事、産業カウンセラー、キャリア・コンサルタント。
エスティシャン、ITコンサルタント、システムインストラクター、Webディレクターなど様々な職種を経験する中、産業心理学を学んだことがきっかけで、NPO法人キーパーソン21に参画。「職業選択には機会遭遇しているかどうかが大きく影響する」という考えから、キャリア教育の重要性を強く感じている。



MIHO-KA writing

アパレル・教育機関での広報マネージャーとして経営企画、広告制作からブランディングまでの総合マネジメントの実績を持つ。その後、大手化粧品メーカー国際事業本部にて広報を担当。欧米マーケットへの効果的な広告制作により海外ブランドの認知力を高める。長年の広報経験から文章の素晴らしさに目覚め、ライターを志し様々な分野・業界での取材やニーズヒアリングを重要とした「ユーザーの視覚と心に響くライティング」を心がけ多くの人の役に立ちたいと思っている。



COMMUNICATION GAME

普段出会うことのない大人とコミュニケーションを交わす楽しさを体感する。



相手は、初めて出会う大人たち。4~7名の協賛企業の社員がゲームの攻略相手。“大人役”として、コミュニケーションの相手となる。

事だと思った、自分の得意なコミュニケーションの方法がわかった、自分のためになったしおもしろくて一石二鳥。言葉づかいや態度・熱意などの5つの大切さを学ぶことができた、コミュニケーションが苦手な人見知りな私でも今回のゲームで皆と仲良くできる自信がついた、苦手な事ができるようになったのが本当に嬉しかった。子どもたちが本当にコミュニケーションを楽しんでいる様子が見える。

教員の声は：普段発言しないような生徒も積極的にゲームに参加している姿が印象的だった、日常の学校生活では見られない表情が見られたり生徒がいきいきしていた、個人の考え方が見られた、社会人とのコミュニケーションを図るプログラムとしてとても素晴らしい内容だと感じた、第一部の講演で社会人や企業への関心を高め第二部のゲームで楽しくコミュニケーションのトレーニングができることは生徒たちも構えずに取り組める、社会人にな

る前にこうしたトレーニングをつむことで、実社会の要求に応じた人材を輩出できるようになるのではと考えた。など微笑ましく見守る先生たちの気持ちを想像できるコメントがよせられた。

そして参加した協賛企業社員の声は：大人に対するプラスのイメージをもってもらえたらと思った、今後の人生に何かが必要か、気づく力のキッカケとなると思う、自分の価値を感じていってほしいと思った、伝えること・話しかける熱意があれば何か達成できると気づけたと思う、自分たちが大人として生徒に教えているつもりが実は自分たちが生徒から教えられることが多いことが学んだという感想が印象的だった。

コミュニケーションの力は、世代や性格、立場の違いを超え、社会を生きていく上で共通する大切さを体感し、実践後には子どもも大人も皆笑顔に満ち溢れていた。

コミュニケーションの達人になる。何をやるんだろ...不安な表情から、いざゲームが始まると表情がいきいきしてくる中学生たち。コミュニケーション能力が不足していると言われている現代の子どもたちに『コミュニケーションするとは楽しい』と心から感じてほしいという想いをこめて、NPO法人キーパーソン21がつくったオリジナルプログラム。第一部の企業講演につき第二部のゲーム形式で、子どもと大人が連携して実践する。核家族化や少子化、塾通い、ゲームの流行、地域社会の崩壊などによって大人と接する機会が減少し、「大人に接するのが怖い」と大人とのコミュニケーションを避ける傾向すら見られる、多感で吸収力の大きい中学生の時期に、社会の第一線で働く大人たちとコミュニケーションをもち、勇気と自信をもたせ、自立的に社会へ旅立つ人材育

成の目的で、港区内公立中学校7校と港区内の企業、諸団体と連携して職場体験前の中学1~2年生に対して実践する提案をしている。

普段出会うことのない大人とコミュニケーションを交わす楽しさを体感する実践型ワークショップは課せられた3つの関門を突破し、コミュニケーションの達人を目指し、初めて出会う港区内の企業に勤める大人たちを相手にあの手この手で子どもたちが奮闘する。他人とコミュニケーションをとる楽しさを体感するだけでなく、コミュニケーションとは何かについて考えるきっかけになると、各方面から評価が高い。大人役になるファシリテーターは協賛企業の社員たちで当日スムーズな展開になるよう事前研修がある。

実践後のアンケートで、子どもたちの声は：今日の授業を通して笑顔で生活するというのはすごく大切な

ケーススタディ形式で、コミュニケーションを体験。第1関門「伝える」第2関門「尋ねる」第3関門「お願いする」を、中学生たちが独自の思考を凝らして様々なタイプの大人たちにコミュニケーションで挑戦。難易度もシチュエーションも異なる3つの関門を突破していき、各関門ごとに子どもたちは『感じ良かった度』により“大人役”からポイントを獲得。点数ポイントは『感じよかった度』で決まる。その理由も詳しくフィードバックをもらいコミュニケーションの達人を目指す(http://www.minatoku-kodomo.com/program.html)。

