



基盤力養成演習 履修ブック

仲間を増やし、仲間から刺激をもらい、自主的で目標ある大学生活を過ごす力を養い、将来に備えるための講座

毎回、授業を受ける前に、授業テーマを「事前ビデオ（全15回）」で確認しておきましょう。

※「事前ビデオ」は、復習としても活用できます。

目次

[1]	授業の前に1～目的と達成イメージ	4
[2]	授業の前に2～授業の流れ	5
[3]	何事にも興味と関心を！	6
[4]	グループ討議訓練！	10
[5]	「大学生と社会人の違い」を討議	14
[6]	「大学生と社会人の違い」を深掘り	17
[7]	「社会基盤力」を理解する	18
[8]	「社会基盤力」の現状を知る	19
[9]	自分を知る必要性！	23
[10]	もっと自分を知ろう！	24
[11]	自分のことを整理する！	29
[12]	他人評価の重要性と対応	30
[13]	他人評価を体験する！	33
[14]	あなたを整理してみましよう！	35
[15]	発表し評価してもらおう！	36
[16]	ストレスをチェック	38
[17]	ストレスを明確にする	39
[18]	ストレスについて討議する	40
[19]	ストレスに強くなる	41
[20]	ストレスをコントロールする	42
[21]	ポジティブを理解	45
[22]	ポジティブ変換に取り組む	46
[23]	ポジティブを議論する	47
[24]	自分の課題を見つける	48
[25]	生活習慣の見直し	49
[26]	マネジメントサイクルを意識する	52
[27]	優先順位をつける（トレーニング）	54
[28]	チームで目標達成～リーダーシップ	57
[29]	「気配り」とは・・・	59

[30]	気配りトレーニング	61
[31]	「サービスマインド」を考える	63
[32]	「サービスマインド」を整理	66
[33]	コミュニケーションの基礎	67
[34]	話すスキル	71
[35]	聴くスキル	74
[36]	対人関係づくり	76
[37]	振り返り	78
[38]	今後の活動に活かす	79
	※参考資料～事前ビデオ一覧（全15回）	80

1

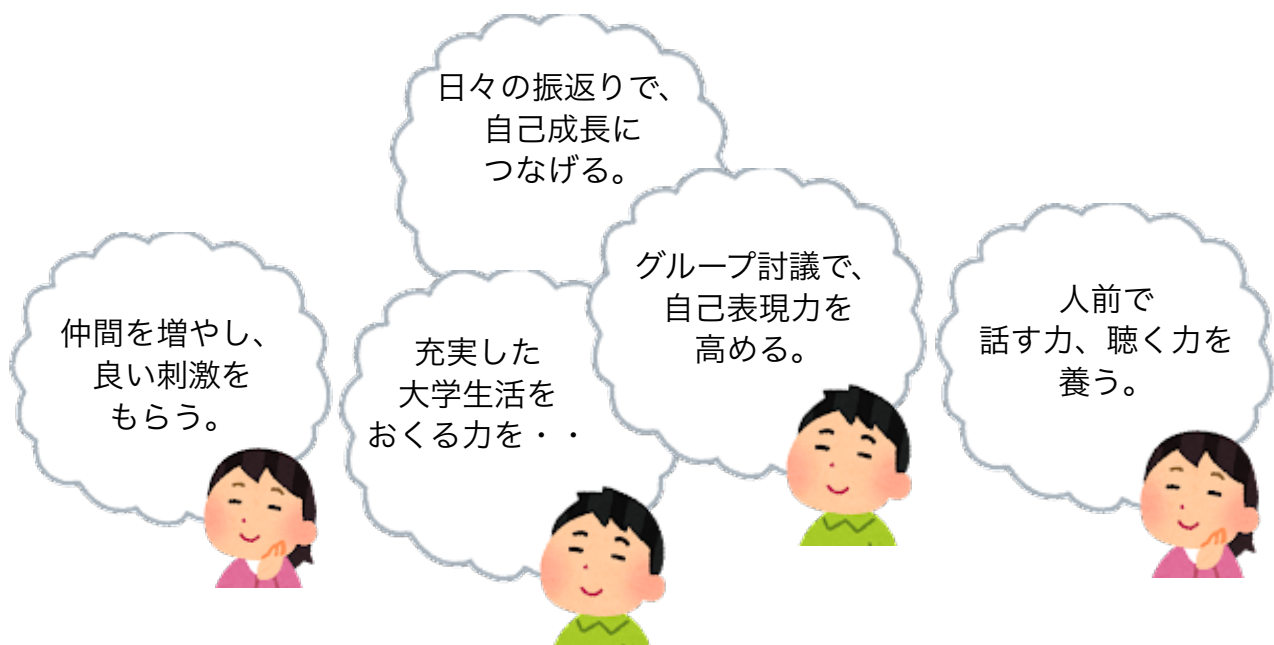
授業の前に1～目的と達成イメージ

1 この講座の目的

これからの大学生活と将来の社会生活に必要な**基盤的な力**を身につける。
特に、自己表現やグループ討議を通じて、**コミュニケーション力**や**OUTPUT力**を高める。

2 ゴールイメージ

この講座に興味と関心を持って、**達成したいこと**をイメージしておこう。
下記の事例を参考にして、下記の空欄に記入しよう。
最終回に、講座を振り返り、達成状況を各自確認します。



(個人Work) ～あなたがこの講座で達成したいことは？

2

授業の前に2～授業のながれ

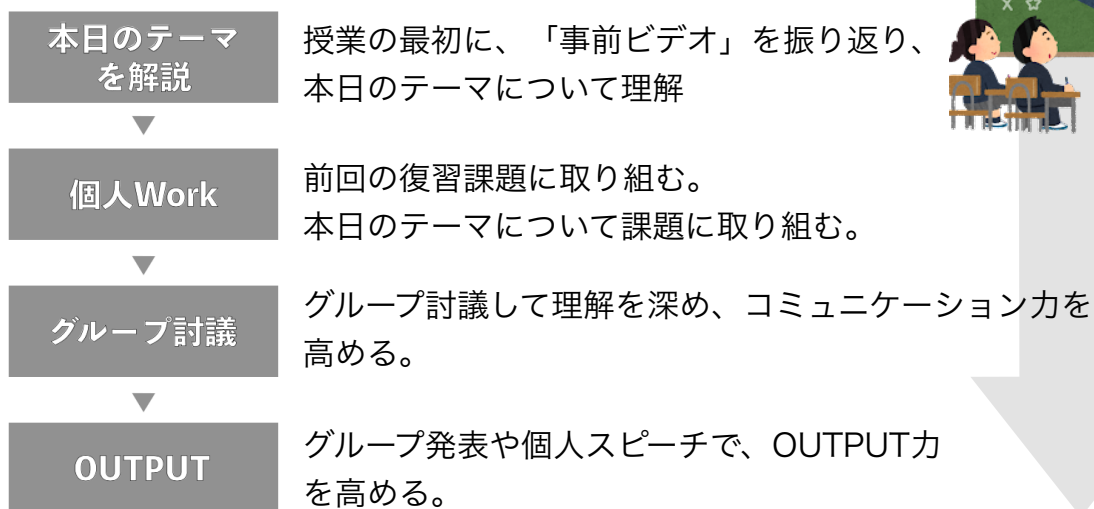
1 「事前ビデオ」を視聴（授業前日までに）

毎回、必ず、「事前ビデオ」を視聴し、事前に授業内容を確認し、事前に、授業テーマを理解して、授業に参加する。



2 授業を受ける～復習課題→本日の授業内容→予習課題

「事前ビデオ」で事前に、授業内容を理解し、解説やグループ討議などで理解を深めます。



3 振り返りと予習

毎回、授業が終了してから、「実習日誌」をWEB投函して、学んだことを振り返る。また、次回のテーマについて取り組むと同時に、次回視聴する「事前ビデオ」を確認しておく。



3

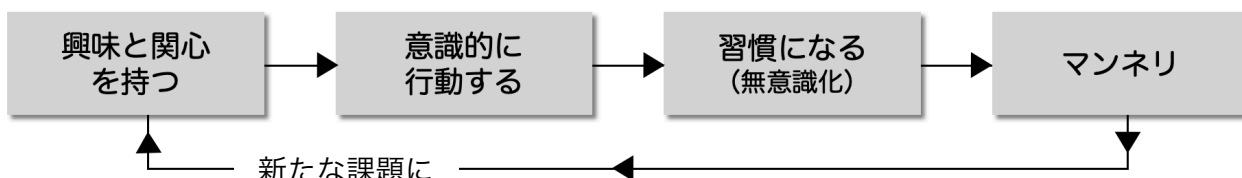
何事にも興味と関心を！

1 習慣化するプロセス

1) 興味と関心から始める

行動を習慣化するには、興味と関心から始める。

興味と関心がないと、長続きしないので、習慣になりにくい。



2) 興味と関心を持って習慣化する事例

興味と関心を持つ	意識的に行動する	習慣になる(無意識化)
自分に興味と関心を持つ	いつも、考えや行動を振り返る	自己成長につながる
相手に興味と関心を持つ	笑顔で真剣に、相手の話を聴く	相手が理解できる
この講座に興味と関心を持つ	意識して授業に取り組む	授業が楽しくなる

※「相手」を「友達」に置き換えて考えてみる。

3) 興味と関心を持たなかった場合の事例

自分に興味と関心がなく何となく過ごす	自分の長所や強みがぼんやりしていて、自分のことが語れない
相手(友達など)に興味と関心がない	「自分は自分」「他人は他人」と考えることが増え、コミュニケーションが少なくなる

2 SDGsに興味と関心を持ってみよう！

1) 17の国際目標

SDGsは、**2030年までに達成すべき17の国際目標**

17の目標は、社会・経済・環境の3分野の他に、それぞれの分野と横断的に関わる項目に分かれている。

貧困や不平等、福祉や教育、環境問題、気候変動、クリーンエネルギー、平和と公正など、世界中の人々が協力して解決することが求められている課題ばかりである。

2) 具体的な17の項目

<p>1 貧困をなくそう</p> 	<p>貧困をなくそう</p> <p>あらゆる場所、あらゆる形態の貧困を終わらせる。</p>	<p>11 住み続けられるまちづくりを</p> 	<p>住み続けられるまちづくり</p> <p>強靱で持続可能な都市及び人間居住を実現する。</p>
<p>2 飢餓をゼロに</p> 	<p>飢餓をゼロに</p> <p>食料安全保障及び栄養の改善を実現し、持続可能な農業を促進する。</p>	<p>12 つくる責任 つかう責任</p> 	<p>持続可能な生産と消費</p> <p>持続可能な消費生産形態を確保する。</p>
<p>3 すべての人に健康と福祉を</p> 	<p>健康と福祉を</p> <p>すべての人々の健康的な生活を確保し、福祉を促進する。</p>	<p>13 気候変動に具体的な対策を</p> 	<p>気候変動への対策</p> <p>気候変動及びその影響を軽減するための緊急対策を講じる。</p>
<p>4 質の高い教育をみんなに</p> 	<p>質の高い教育を</p> <p>すべての人々に公正で質の高い教育を確保し、生涯学習の機会を促進する。</p>	<p>14 海の豊かさを守ろう</p> 	<p>海の豊かさを守る</p> <p>持続可能な開発のために、海洋資源を保全し、持続可能な形で利用する。</p>
<p>5 ジェンダー平等を実現しよう</p> 	<p>ジェンダー平等を</p> <p>ジェンダー平等を達成し、全ての女性及び女児のエンパワーメントを行う。</p>	<p>15 陸の豊かさを守ろう</p> 	<p>陸の豊かさを守る</p> <p>森林保全、砂漠化の阻止、土地劣化の阻止、生物多様性の維持。</p>
<p>6 安全な水とトイレを世界中に</p> 	<p>安全な水とトイレを</p> <p>全ての人々の水と衛生の利用可能性と持続可能な管理を確保する。</p>	<p>16 平和と公正をすべての人に</p> 	<p>平和と公正を</p> <p>平和な社会を促進し、全ての人に司法を提供し、責任のある制度を構築。</p>
<p>7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに</p> 	<p>エネルギーをみんなにクリーンに</p> <p>安価で信頼できる持続可能な近代的なエネルギーへのアクセスを確保する。</p>	<p>17 パートナーシップで目標を達成しよう</p> 	<p>パートナーシップの確立を</p> <p>開発手段を強化し、グローバルパートナーシップを活性化する。</p>
<p>8 働きがいも経済成長も</p> 	<p>経済成長と雇用を</p> <p>持続可能な経済成長で、働きがいのある人間らしい雇用を促進する。</p>	<p>SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS</p>	
<p>9 産業と技術革新の基盤をつくろう</p> 	<p>技術革新の基盤を</p> <p>持続可能な産業化の促進とイノベーションの推進を図る。</p>		
<p>10 人や国の不平等をなくそう</p> 	<p>不平等の是正</p> <p>国内及び各国家間の不平等を是正する。</p>		

3) 企業や大学の取り組み事例

企業や大学などで取り組みが進んでいます。

今後、SDGsの取り組みは、国内外のいろいろな場所で取り組みが活発化します。

特に、これからの社会を担う**若者の取り組み**が盛んになっています。

(1) **キューピー**～卵殻の有効活用

キューピーグループは、日本の卵生産量の約10%(1年間で約25万トン)を使用しており、卵殻は約2.8万トン発生しています。廃棄すると環境へ多大な負荷が掛かるため、1956年から卵殻を天日で干し、土壌改良材(肥料)として農家へ販売し、現在は社内外と協働することで卵殻を100%有効活用しています。

(2) **日清食品グループ**～災害支援および飢餓支援

主力製品であるインスタントラーメンを、日本や世界で大規模な自然災害が発生した際に、被災地に無償で提供する取り組みをしています。また、国連WFPを支援しており、災害や紛争時の緊急支援、栄養状態の改善、学校給食の提供などを行っています。

(3) **サントリー**～ペットボトルのリサイクル

「水と生きる」をビジョンの一つに掲げる飲料品メーカーのサントリーは、ペットボトルからペットボトルを再度作り出す取り組みを日本で初めて確立させました。そして2030年には全てのペットボトル製品をリサイクル素材や植物由来素材のみで作り上げることを目指しています。

(個人Work) ～大学生・大学や企業の取り組みを調べてみよう！



4) 「興味と関心→習慣化」を体験

あなたは、SDGsのどの項目に興味と関心がありますか？
17の項目の中で、**興味と関心を持った項目**を見つけましょう。
そして、身近なことで**取り組めること**を考えてみましょう。

どの項目に興味と関心がありますか？	
今後、何を意識して取り組みたいですか？	

3 質問も、興味と関心から始まる！

1) 興味と関心を持つと質問が湧く

何事も、興味と関心を持たないと、質問したいことが湧いてこない。
相手に興味と関心を持たれば、いろいろ**訊きたいことが湧いてくる**。
興味と関心を持たないと質問もできない。

■質問ポイント

- ・開かれた質問と閉ざされた質問
- ・5W1Hで興味と関心を持つ～What、Where、When、Who、Why、How

2) 質問力を上げる訓練

- (1) グループ内でリーダーを決める。
- (2) リーダーが、趣味など自分が好きなことを話す（一言だけ）。
[例] カメラが趣味
- (3) 各自5W1Hを意識して、質問事項を考える（1分間）。
[例] 「いつから？」 「何を撮る」 など、
- (4) 順番に、リーダーに質問し、リーダーに答えてもらう。

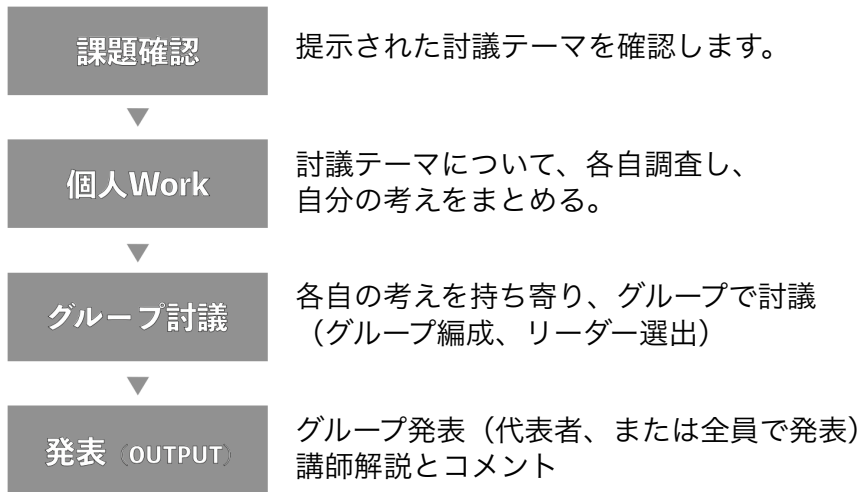


4

グループ討議訓練！

1

グループ討議の流れを確認



2

グループ討議で意識して取り組むこと

自分のタイプを知る

+

相手を認める

1) 自分のタイプを知る

(1) 3つのタイプとは

一般的に、会議やグループ討議などの参加者は、下記の**3つのタイプ**に分かれる傾向がある。

まず、**自分のタイプを理解し**、各自が**意識して行動**しなければならないことを確認し実践する。

<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="background-color: white; color: #00b050; padding: 5px 10px; font-weight: bold; font-size: 24px; margin-right: 10px;">A</div>  </div>	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="background-color: white; color: #ffc000; padding: 5px 10px; font-weight: bold; font-size: 24px; margin-right: 10px;">B</div>  </div>	<div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;"> <div style="background-color: white; color: #4a7ebb; padding: 5px 10px; font-weight: bold; font-size: 24px; margin-right: 10px;">C</div>  </div>
<p>活発に 意見が言える</p>	<p>意見はあるが、 話せない</p>	<p>何を話したらいいか わからない</p>

(2) グループ討議で意識すること



発言した人の意見を遮ったり、否定したりしない。
他の人の意見は、「そういう考えもある」と認める。



貴方の意見は周りが認めてくれるので、勇気を持って発言する。
もしかしたら、誰も気がつかない、グッドアイデアかも・・・



挨拶でも相槌でもいいので、とにかく参加する。
まず、行動することで、新たな自分が発見できるかも・・・

(3) あなたはどのタイプ？

グループ討議の前に、自分はどのタイプで、何を意識しなければならないかを確認しておこう。

どのタイプ (ABCで記入)	意識して取り組むことを記入

2) 相手を認めるー全員が意識すること

自分のタイプがわかったら、グループ討議の決まり事（全員が意識するルール）を確認しておこう。

(1) 起こりやすいリスクシフト

グループ討議においては、**一部の人の意見に影響**され、全体の意見が歪められてしまうケースが、度々あります。

そのことを**リスクシフト**と言います。

その一部の人の傾向は、下記の通りです。

「論理的に話す人」「大声を話す人」「学歴の高い人」「地位の高い人」など。

(2) リスキーシフトを避ける～ブレインストーミング

グループ討議を成功させるためには、このリスキーシフトを避けること。

リスキーシフトを避けて、誰でも発言できる環境を作ること。

そのためには、グループ討議のルールとして、「相手を認め、絶対、相手の意見を批判しない」ということを、全員で意識し、全員が**意見の言える環境**を作ることです。

それが、**ブレインストーミング**になります。

誰であっても、
相手の意見を受け入れ、
絶対批判しない！

3 グループ討議の訓練

それでは、下記の2つのことを再確認して、グループ討議の訓練課題に取り組んでみましょう。

自分のタイプを知る

+

相手を認める

訓練課題～海難事故からみんなで生き残ろう！

みんなで、客船に乗っていました。

ある日、嵐に遭遇し客船は転覆、大海原に救命ボートで脱出。

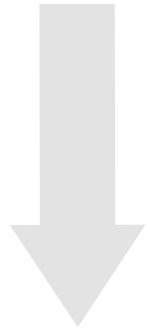
その救命ボートには、次の13の商品が積んでありました。

そのうち5つを選んで、1日でも長く生き残る延命策を、グループで考えてみてください。



[グループ討議訓練の流れ]

- ①グループ編成～指示に従って、グループに分かれましょう。
- ②リーダー選出～グループ内で、簡単に自己紹介してからリーダーを選出
- ③個人Work～各自自分で5つ選んで、その理由も考える。
- ④グループ討議～全員が意見を出し合い、グループとして5つを決定
- ⑤発表（OUTPUT）～代表者が5つを発表する（選んだ理由も含めて）。
- ⑥講師が解説～模範解答



グループ討議メモ



5

「大学生と社会人の違い」を討議

1 なぜ、この討議が必要か？

1) 人生激動の10年

高校（3年間）・大学（4年間）・新社会人（3年間）の10年間は、人生の中で最も変化の激しい激動の10年間である。

「服装が変わる」「友達が変わる」「言葉使いが変わる」「遊びも変わる」など、多くのことが、学生生活と社会生活で変わるため、**人生激動の10年間**である。

2) 現在は、ど真ん中

現在、大学生は、人生激動10年の**真ん中**を歩いている。

したがって、この時期に、「大学生と社会人の違い」を議論することは、今後の大学生活において、**重要な取り組み**となる。



2 まずは、個人Work

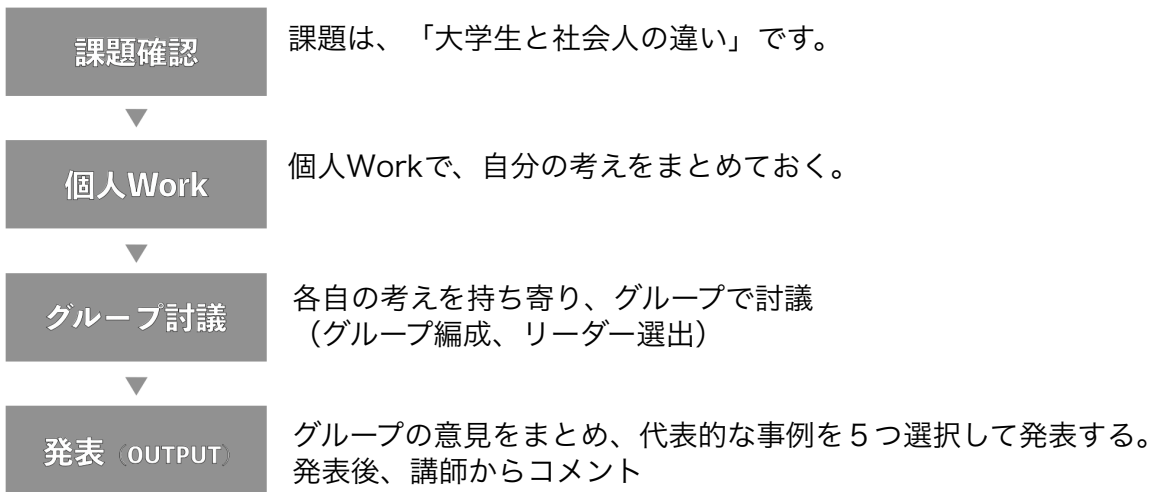
「大学生と社会人の違い」を、考えてみよう！

下記の表に、あなたが考える「大学生と社会人の違い」を、5項目記入してみてください。

大学生	社会人
(事例) 休みや自由時間が多い。	(事例) 休みや自由時間が少ない。
①	①
②	②
③	③
④	④
⑤	⑤

3 グループ討議の流れを確認

最初に、グループ討議の流れを確認しておきましょう。



4 グループ討議

リーダーを決める。

各自、個人Workで取り組んだ意見を出し合う。

グループで討議し、グループ代表例として5項目選択し、下記の表に記入する。

グループ討議メモ

グループの意見を5つに集約し下記に記入する（グループ代表5項目）。

大学生	社会人
①	①
②	②
③	③
④	④
⑤	⑤

5 発表・コメント

グループごとに発表する（代表事例5項目）。

各自、発表しているグループの話をお聴きすることで情報を共有する。

発表終了後、講師からコメント



6

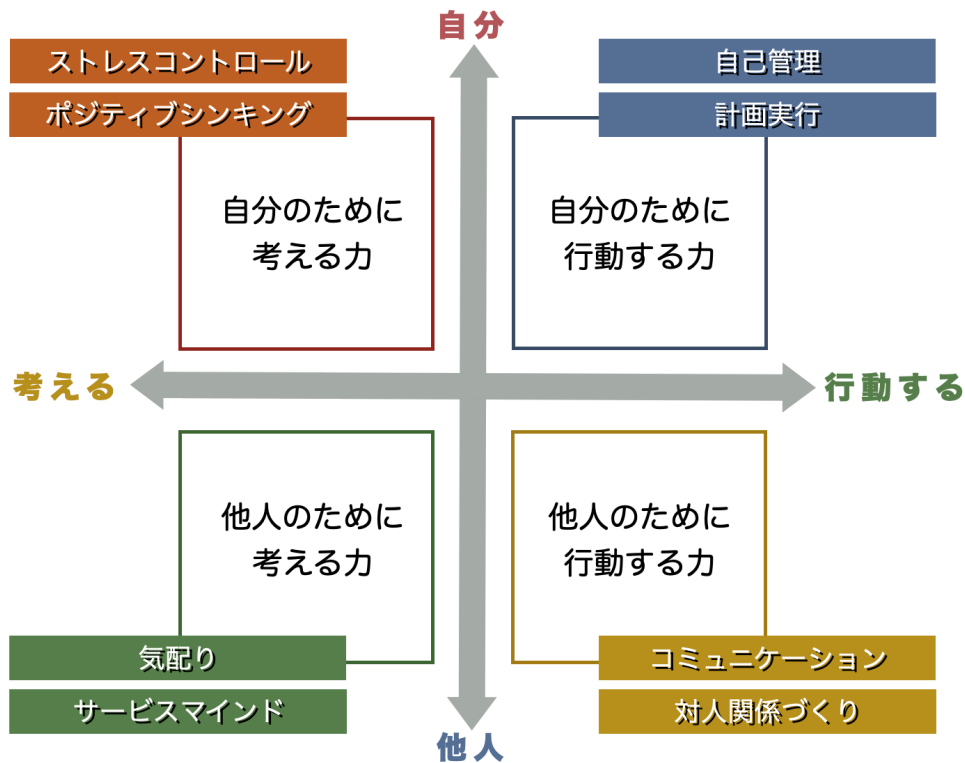
「大学生と社会人の違い」を深掘り

1 「大学生と社会人の違い」を深掘り

「大学生と社会人の違いについての事例

大学生	社会人
IQ～知識レベルで評価	EQ～相手の感情を読み取る力
与えられてきた環境～お客	与える環境～店員
正解すること～正解力	自分で考えて行動する～対応力
プライベートスペースが多い	パブリックスペースが多い
答えは1つ～知識レベル	答えは多数～知恵レベル
INPUTが7割	OUTPUTが7割
合う人とコミュニケーション	合わない人ともコミュニケーション
お金を払って教えてもらう	お金をもらって教えてもらう
失敗しても個人の問題	失敗は組織全体の責任になる
点数や単位など数値で評価される	目標の達成度やプロセスで評価される
時間は自由に使える	時間の使い方に工夫が必要
お金の管理意識があまりない	お金の管理が必要
マナーはあまり求められない	マナーが求められる

1 社会基盤力の構図～4つの領域と8つの力



1) 4つの領域

縦軸に「自分」と「他人」、横軸に「考える」と「行動する」をおくと4つの領域に分かれる。

「自分のために考える領域」、「自分のために行動する領域」、
「他人のために考える領域」、「他人のために行動する領域」の4つです。

2) 8つの力

そして、それぞれの領域に、2つの具体的な力を明確にしました。

「自分のために考える」では、「ストレスコントロール」「ポジティブシンキング」
「自分のために行動する」では、「自己管理」と「計画実行」
「他人のために考える」では、「気配り」と「サービスマインド」
「他人のために行動する」では、「コミュニケーション」と「対人関係づくり」

以上、この8つの力が、社会基盤的な力「社会基盤力」です。
この講座は、この8つの力を理解し実践するための講座です。

1 個人Workに取り組む

1) アンケートを投函

個人Workとして、「社会基盤力調査アンケート」の32問の設問に答えます（WEB投函）。

2) 「社会基盤力調査結果シート」を受け取る

下記のような「社会基盤力調査結果シート」を、後日、一人一人授業で配布します。

社会基盤力調査結果シート					
【1】社会基盤力の結果					【3】コメント・強み&弱みの整理
4つの領域	得点	8つのスキル(カ)	グラム表示(10点満点)		点
			5	10	
自分×思考 「自分の成長のために」 考える力	15	ストレスコントロール	[9]		何事にも前向きに捉え、自分を信じる力。 4
		ポジティブシンキング	[6]		落ち込みから気分的に回復できる力。 5 無理なことでも挑戦してみる力。 4
自分×行動 「自分の成長のために」 行動する力	11	自己管理	[6]		他人の助言を前向きに受け止められる力。 2 自分の健康について管理できる力。 2
		計画・実行力	[5]		スケジュールなどを管理できる力。 4 準備をして計画的に行動できる力。 2
他人×思考 「他人を尊敬して」 考える力	14	気配り	[6]		優先順位をつけて最後までやり切る力。 3 周りの人たちのことを考えられる力。 3
		サービスマインド	[8]		周り迷惑をかけないが注意する力。 3 相手の立ち場によって考えられる力。 4
他人×行動 「他人を尊敬して」 考える力	15	コミュニケーション	[6]		相手の心を察し、先回りして行動できる力。 4 アイコンタクト・うなずき・相槌等の聴く力。 3
		相手との環境づくり	[9]		表情や態度を意図して人と接する力。 3 相手の好みや考え方に合わせられる力。 5 相手との距離や空間など、適切に対応できる力。 4
【2】対人関係スタイルの結果					
4つスタイル	得点	グラム表示(20点満点)		自分と相手に対する意識	具体的スタイル
		10	20		
父親タイプ	15	[15]		自分に対する意識が高い	こうあるべきだと考える。ルールや規則に厳しい。責任感が強く努力家。他人の意見に批判的。
母親タイプ	10	[10]		相手に対する意識が高い	自分を犠牲にしても世話をする。弱者を助けたい。友達からよく相談される。ボランティア精神が旺盛。
従順なタイプ	11	[11]		自分に対する意識が低い	自分を犠牲にした協調性。他人の指示を素直に受け付ける。物事に慎重。ストレスを溜めやすい。
活発なタイプ	13	[13]		相手に対する意識が低い	天真爛漫。好奇心が強く何事にもチャレンジ。後先を考えず直感で動く。創造的なことが好き。
【3】コメント・強み&弱みの整理					
コメント					
左の2つの表を見て、「特に点数の高い項目」「特に点数の低い項目」を書き代してみよう！ 例) 「ストレスに強い」「自分に自信がない」など 【特に点数の高い項目】					
【特に点数の低い項目】					
強み					
左の2つの表を見て、自分の強みを書き出す。(例)「努力家」「忍耐力」「創造力」					
弱み					
左の2つの表を見て、自分の弱みを書き出す。(例)「協調性」「計画力」「気配り」					

強みと弱み



2

社会基盤力の現状を把握する

授業で「社会基盤力結果調査シート」の見方を解説しますので、次の手順に従い、自分の強みと弱みを把握してください。

1) 名前を確認する

自分の「社会基盤力結果調査シート」かどうか、右上の名前を確認してください。



具体的な“力”	点	コメント
何事にも前向きに捉え、自分を信じる力。	4	左の2つの表を見て、「特に点数の高い項目」「特に点数の低い項目」を書き代してみよう！ 例「ストレスに強い」「自分に自信がない」など
落ち込みから気分的に回復できる力。	5	
無理なことでも挑戦してみる力。	4	【特に点数の高い項目】
他人の助言を前向きに受け止められる力。	2	【特に点数の低い項目】
自分の健康について管理できる力。	2	
スケジュールなどを管理できる力。	4	【特に点数の低い項目】
準備をして計画的に行動できる力。	2	
優先順位をつけて最後までやり切る力。	3	【特に点数の低い項目】
周りの人たちのことを考えられる力。	3	
周り迷惑をかけないか注意する力。	3	【特に点数の低い項目】
相手の立ち場によって考えられる力。	4	
相手の心を察し、先回りして行動できる力。	4	【特に点数の低い項目】
アイコンタクト・うなずき・相槌等の聴く力。	3	
表情や態度を意識して人と接する力。	3	【特に点数の低い項目】

2) 点数の高い項目をチェック

①まず、8つの力で点数の高い力を把握します。

ここでは、「自己管理」が高いので、右表の「特に点数の高い項目」の欄に「自己管理」と記入します。

社会基盤力調査結果シート						【3】コメント	
【1】社会基盤力の結果						【3】コメント	
4つの領域	得点	8つのスキル(力)	グラム表示(10点満点)		具体的な“力”		点
自分×思考 “自分の成長のために” 考える力	13	ストレスコントロール	5	7	何事にも前向きに捉え、自分を信じる力。	4	左の2つの表を見 項目)を書き代し 例)「ストレスに 【特に点数の高
		ポジティブシンキング	5	6	落ち込みから気分的に回復できる力。	3	
自分×行動 “自分の成長のために” 行動する力	15	自己管理	5	9	無理なことでも挑戦してみる力。	4	【特に点数の低
		計画・実行力	5	6	他人の助言を前向きに受け止められる力。	2	
他人×思考 “他人を意識して” 考える力	16	気配り	5	8	自分の健康について管理できる力。	4	【特に点数の低
		サービスマインド	5	8	スケジュールなどを管理できる力。	5	
他人×行動 “他人を意識して” 考える力	15	コミュニケーション	5	7	準備をして計画的に行動できる力。	3	【特に点数の低
		相手との環境づくり	5	8	優先順位をつけて最後までやり切る力。	3	
					周りの人たちのことを考えられる力。	4	左の2つの表を見て 力)「創造力
					周り迷惑をかけないか注意する力。	4	
					相手の立ち場によって考えられる力。	4	左の2つの表を見て 力)「創造力
					相手の心を察し、先回りして行動できる力。	4	
					アイコンタクト・うなずき・相槌等の聴く力。	3	左の2つの表を見て 力)「創造力
					表情や態度を意識して人と接する力。	4	
					相手の好みや考え方に合わせられる力。	4	左の2つの表を見て 力)「創造力
					相手との距離や空間など、適切に対応できる力。	4	

②さらに、「具体的な力」として点数の高い力をチェックし、右表の「特に点数の高い項目」の欄に記入します。

ここでは、「スケジュールなどを管理できる力」と記入します。

【1】社会基盤力の結果							【3】コメント・強み&弱み			
4つの領域	得点	8つのスキル(力)	グラフ表示(10点満点)		具体的な力*	点	コメント			
			5	10						
自分✕思考 「自分の成長のために」 考える力	13	ストレスコントロール	7		何事にも前向きに捉え、自分を信じる力。	4	左の2つの表を見て、「特に点数の高い項目」を書き代えてみよう！ 例)「ストレスに強い」「自分に自信がない」など 【特に点数の高い項目】			
		ポジティブシンキング	6		落ち込みから気分的に回復できる力。	3				
自分✕行動 「自分の成長のために」 行動する力	15	自己管理	9		無理なことでも挑戦してみる力。	4				
		計画・実行力	6		他人の助言を前向きに受け止められる力。	2				
		スケジュールなどを管理できる力	5		自分の健康について管理できる力。	4				
他人✕思考 「他人を尊敬して」 考える力	16	気配り	8		準備をして計画的に行動できる力。	3			【特に点数の低い項目】	強 左の2つの表を見て、自分の強みを「力」「創造力」
			サービスマインド	8		優先順位をつけて最後までやり切れる力。			3	
		コミュニケーション	7		周りの人たちのことを考えられる力。	4				
他人✕行動 「他人を尊敬して」 考える力	15	相手との環境づくり	8		周り迷惑をかけないか注意する力。	4				
			相手の立ち場によって考えられる力。	4						
			相手の心を察し、先回りして行動できる力。	4						
					アイコンタクト・うなずき・相槌等の聴く力。	3				
					表情や態度を意識して人と接する力。	4				
					相手の好みや考え方に合わせられる力。	4				
					相手との距離や空間など、適切に対応できる力。	4				

③次に、「対人関係スタイル」を見て、点数の高いタイプをチェックし、具体的なスタイルを、右表の「特に点数の高い項目」の欄に、キーワードを記入します。

ここでは、「ルールや規則に厳しい」「努力家」「協調性」「慎重」「天真爛漫」などのキーワードを拾って、「特に点数の高い項目」の欄に記入します。

【2】対人関係スタイルの結果							【3】コメント・強み&弱みの整理		
4つスタイル	得点	グラフ表示(20点満点)		自分と相手に対する意識	具体的スタイル	点	コメント		
		10	20						
父親タイプ	15	15		自分に対する意識が高い	こうあるべきだと考える。ルールや規則に厳しい。責任感が強く努力家。他人の意見に批判的。	4	左の2つの表を見て、「特に点数の高い項目」を書き代えてみよう！ 例)「ストレスに強い」「自分に自信がない」など 【特に点数の高い項目】	③	
母親タイプ	11	11		相手に対する意識が高い	自分を犠牲にしても世話をする。弱者を助けたい。友達からよく相談される。ボランティア精神が旺盛。	4			
従順なタイプ	15	15		自分に対する意識が低い	自分を犠牲にした協調性。他人の指示を素直に受け付ける。物事に慎重。ストレスを溜めやすい。	4			
活発なタイプ	15	15		相手に対する意識が低い	天真爛漫。好奇心が強く何事にもチャレンジ。後先を考えず直感で動く。創造的なのが好き。	4			
				相手との環境づくり	8	相手の心を察し、先回りして行動できる力。	4		
				相手		アイコンタクト・うなずき・相槌等の聴く力。	3		

1 自分のことを知らないと・・・

自分のことを知らないと、人に誤解されたり、友達が増えなかったり、何より、将来が語れない事になりがち・・・。

したがって、少しでも自分のことを明確にしておくことが必要になる。

将来が
イメージできない

仲間が
増えない

対応力が
身に付かない

1) 将来がイメージできない

「どんなことに興味があって・・・」「どんなことが得意か・・・」など、自分の強みや弱みがわからないと、将来がイメージできない。

「なんとなく大学生活を過ごす」ことになる。

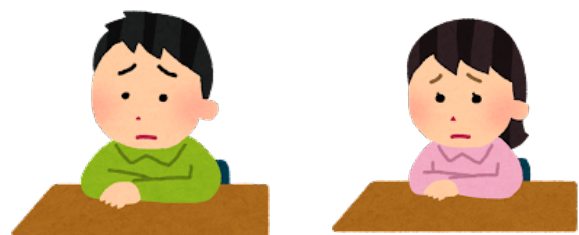
2) 仲間が増えない

自分のことも相手のこともわからないと、友達や仲間が増えない。

友達や仲間が増えないと、コミュニケーションも上達しないし、他人の良い刺激に影響されることも少なくなる。

3) 対応力が身につかない

「自分なら、こんな時にこうする」とわかっていないと、「どうしてどうして・・・」というだけで、大学生活で起きる様々なことに対して、どう対応していいかわからなくなる。



1 過去の自分を振り返ろう！1) 過去の出来事をイメージ

過去を振り返って、「楽しかった時」「嬉しかった時」「がんばった時」「好きな音楽や漫画など」、なんでもいいので、下記の枠に写真を貼ったり、イラストで表現したりしてみよう。

ここに、写真を貼ったり、イラストを描いたりしよう！

2) 自分のことを明確にしよう

上記の写真やイラストから、自分は、「どんな時に楽しいと感じたか」「どんな時に嬉しかったか」「なぜ頑張れたか」「なぜ、その音楽や漫画が好きなのか」などを、思い出して書き出してみよう。自分のことが少し明確になると思います。

ここに、その時の感情や行動・理由などを書き出してみよう！

2

あなたの性格をチェック！

1) ウォーミングアップ

(事例) 困った時に何を捨てるか？～牛、うま、猿、ライオン

2) チェックシートに取り組む

下記の15項目を読んで、「強い」「普通」「弱い」と感じたところに、○を記入してください。

		強い	普通	弱い
1	前向きに考える方である。			
2	友達とは明るく接している。			
3	いろいろなことに興味がある（好奇心旺盛）。			
4	友達と接するのは好きな方である。			
5	協調性があると思う。			
6	柔軟な考え方ができると思う。			
7	決断が早く、すぐに行動する方である。			
8	友達が多いと思う。			
9	冗談を言って友達を笑わせる。			
10	人に対して親切な方である。			
11	何事も最後まで頑張れる方である。			
12	自分から話すより聴く方が多いと思う。			
13	控えめである。			
14	慎重に行動する方である。			
15	落ち着きがないと言われることが多い。			

3) 「強い」ところを確認する

「強い」と感じた項目のうち、最も「強い」と思う項目を下記に記入してください。

私の性格は、

だと思ふ。

3

あなたの力をチェック！

1) ウォーミングアップ

(事例) 傘の活用アイデア、アリの絵、一筆書き

2) チェックシートに取り組む

下記の15項目を読んで、「強い」「普通」「弱い」と感じたところに、○を記入してください。

		強い	普通	弱い
1	説得力（相手を納得させ、受け入れてもらう力）			
2	自己表現力（自分の考えや感情を伝える力）			
3	行動力（実際に体を動かして実践すること）			
4	気配り力（細かく相手に配慮する力）			
5	交渉力（当事者と話し合い、掛け合う力）			
6	発想力（思いついたことを表現できる力）			
7	問題解決力（問題を認識し解決策を見出す力）			
8	決断力（キッパリとあるべき方向性を決める力）			
9	目標達成力（目指にしていることを実現する力）			
10	計画力（物事を実施するとき、手順などを組み立てる力）			
11	企画力（課題達成に向け、行動することを立案する力）			
12	分析力（物事を細かな要素に分けてわかりやすくする力）			
13	コミュニケーション力（話を聴き、自分の考えを話す力）			
14	記憶力（経験したことを忘れずに覚えておく力）			
15	思考力（論理的・体系的に物事を考えられる力）			

3) 「強い」ところを確認する

「強い」と感じた項目のうち、最も「強い」と思う項目を下記に記入してください。

私の力は、

だと思ふ。

1) ウォーミングアップ～カバン物語

下記の物語を読んで、あなたは誰が一番正しいと思いましたか？

登場人物は、次の5人です。



青年



社長



居酒屋店長



コンビニ同僚



先輩

ある**青年**は、親が決めた上司の娘との結婚を断り、以前から思いを寄せていた商家の娘と駆け落ちしました。

やがて、生活のために、器用な手先を活用してカバンづくりを始めました。そして、ある商店に認められ、商品を納品することになりました。

数ヶ月たって、その商店の**社長**から、「あんたのカバンは丈夫すぎるから、リピート客が減ってしまった。もう少し価格を抑えて作って欲しい」と言われました。

青年は、「そんなことはできない」と言って、カバンづくりをやめました。

辛くて、ある居酒屋で、**店長**にその話をしたら、「あんたは、間違っていない、きっとまた仕事が見つかるよ」と慰めてくれました。

仕事先を探している時、コンビニのアルバイトの仕事を見つけ応募し採用されました。ある日、**同僚**のアルバイトに、「休憩は2回と決まっているけど、僕たちアルバイト同士で話し合って3回とっているんだ。君も3回休んでいいから」と言われました。

青年は、「ルールは破れない、そんなことはできない」と言い喧嘩をしてしまいました。

コンビニのアルバイトもうまくいかず、以前、世話になった**先輩**に相談したら、「君は、それだからダメなんだ、なぜ、そうなったかよく考えてみたら、そんな話は聞きたくない」と突き放されました。




さて、あなたは、誰が一番正しいと思いましたか？

上記の登場人物のイラストに○をしてみてください。。

2) あなたの価値観

あなたが一番正しいと思った登場人物とあなたの価値観は、似通ったところがあります。

下記の登場人物の価値観（大事にしていること）を参考にしてから、あなたの価値観を明確にしてみましょう～4）に記入。

青年 	間違ったことが嫌い、真面目、 仕事熱心、ルール厳守
社長 	会社経営が大事、会社発展、 利益を重んじる
居酒屋 店長 	人を慰めること、話を聴く、 ボランティア精神

コンビニ 同僚 	仲間意識、リーダー的存在、 柔軟性
先輩 	叱って人を育てる、相談相手、 上下関係

3) その他の価値観（大切にしていること）をチェック

あなたが、大切にしていることは何ですか？
下記の項目に○をしてみましょう（複数可）。

友達関係 家族 アルバイト先の仲間 先輩
授業 部活 ボランティア アルバイト 趣味 資格取得
睡眠 食事 体力づくり 健康 体力維持
その他（ ）

4) 価値観を明確にする

あなたの価値観（大切にしていること）を下記に記入してください。

私の価値観（大切にしていること）は、

だと思おう。



今まで取り組んだことを整理して、自分をより明確にしましょう。
下記の表の空欄にキーワードを記入。

項目	内容
グループ討議のタイプ A B C	意識することは・・・
社会基盤力結果シートから見たこと	
過去の振り返り 「どんな時に楽しいと感じたか」「どんな時に嬉しかったか」「なぜ頑張れたか」「なぜ、その音楽や漫画が好きなのか」など	
あなたの性格 一番「強い」項目	
あなたの力 一番「強い」項目	
あなたの価値観 一番大切にしていること	

35ページの表に記入しておく。

1 なぜ、他人評価は重要か？

日頃、あなたは、友達からどのようにみられていると思いますか？

充実した大学生活を送り、卒業後に備えるためには、自己評価だけでは不十分。友達が、先輩が、大学の教員や職員の方々が、アルバイト先の社会人が、あなたをどう見ているか知ることが大切。

2 どう対応すればいいか？

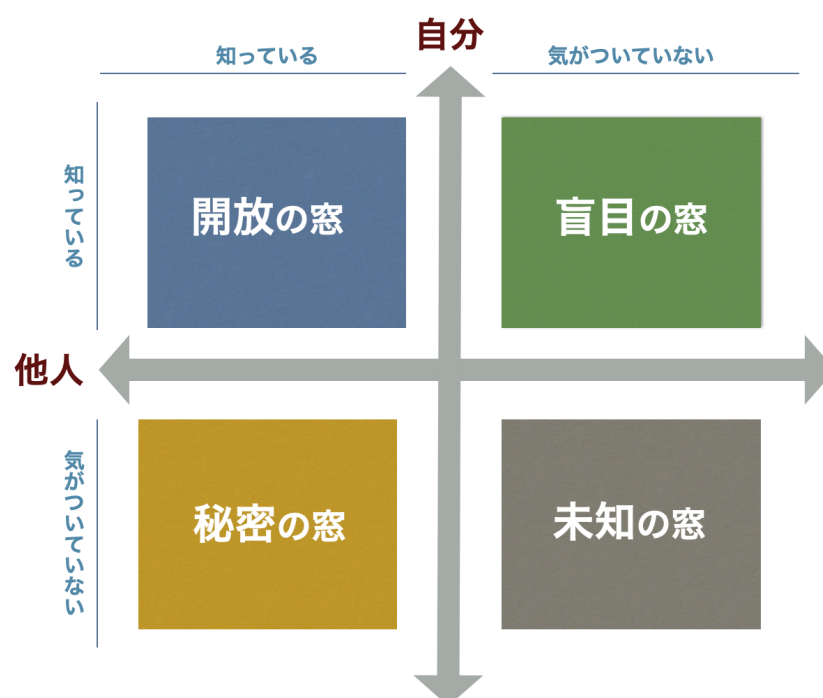
1) ジョハリの窓

自分には4つの自分が存在する。

縦軸に自分を取り、左に「自分が知ってる自分」、右に「自分の知らない自分」に分ける。

横軸に「他人（友達など）」を取り、上に「他人の知っているあなた」、下に「他人の知らないあなた」に分けると、4つのあなたが現れる。

この4つのあなた（窓）を、「ジョハリの窓」という。



- 【開放の窓】～友達も自分も知っているあなたで、一番居心地の良い窓
- 【盲目の窓】～友達は気がついていないが、あなたが気がついていないあなた
- 【秘密の窓】～秘密にしているために、友達が知らないあなた
- 【未知の窓】～あなたも友達もまだ知らないあなた

2) 今後は、自己評価<他人評価

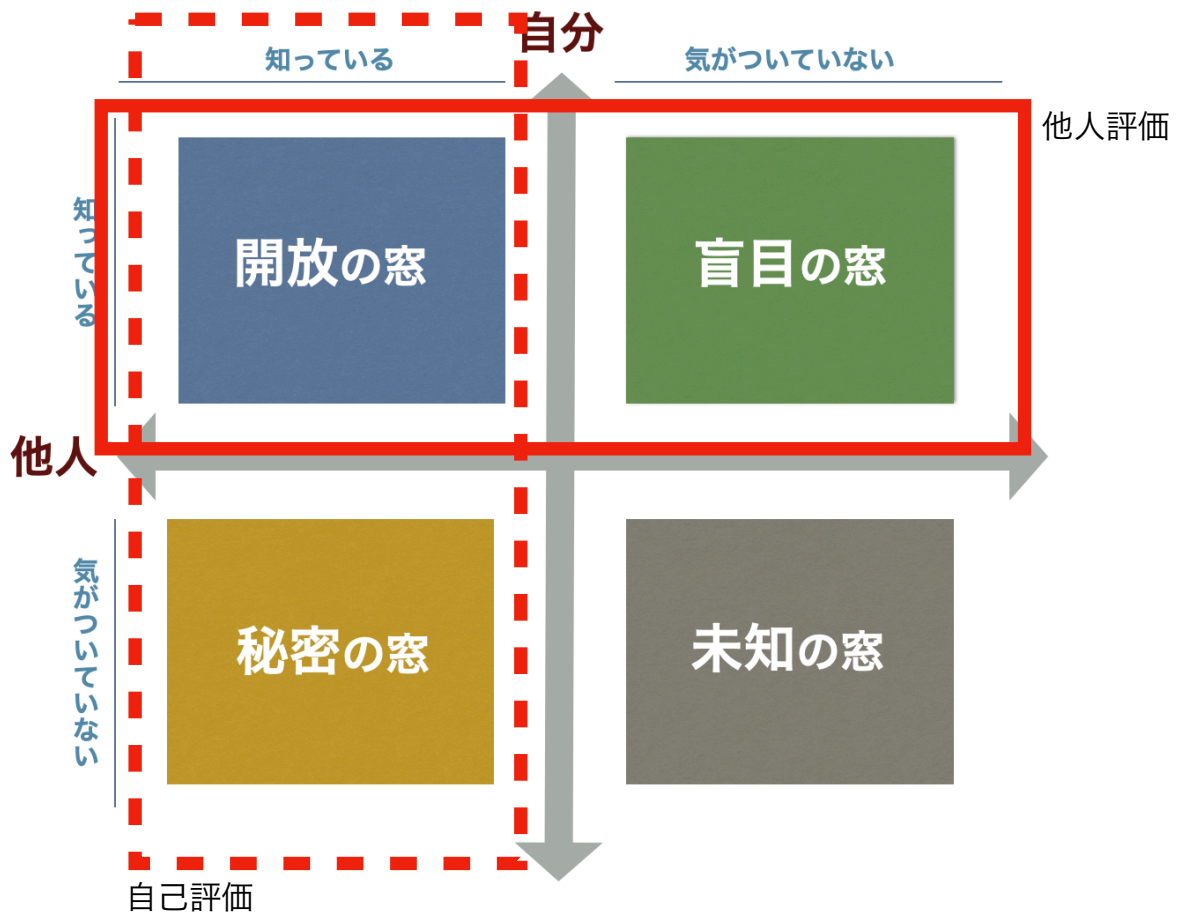
【自己評価】


自己評価は、自分の知っている部分の評価で、半分のあなたしか明確にならない。


【他人評価】

今後は、他人がどう見るかが大切になる。

したがって、「盲目の窓」、つまり他人評価が大切になる。



 は、自分の知っているあなたで自己評価

 は、他人が見ているあなたの知らないあなたで他人評価

3) 今後の取り組み

今後の対応として、他人評価を意識して取り組まなければならないことは、大きく分けて2つある（「開放の窓」を大きくする方法）。

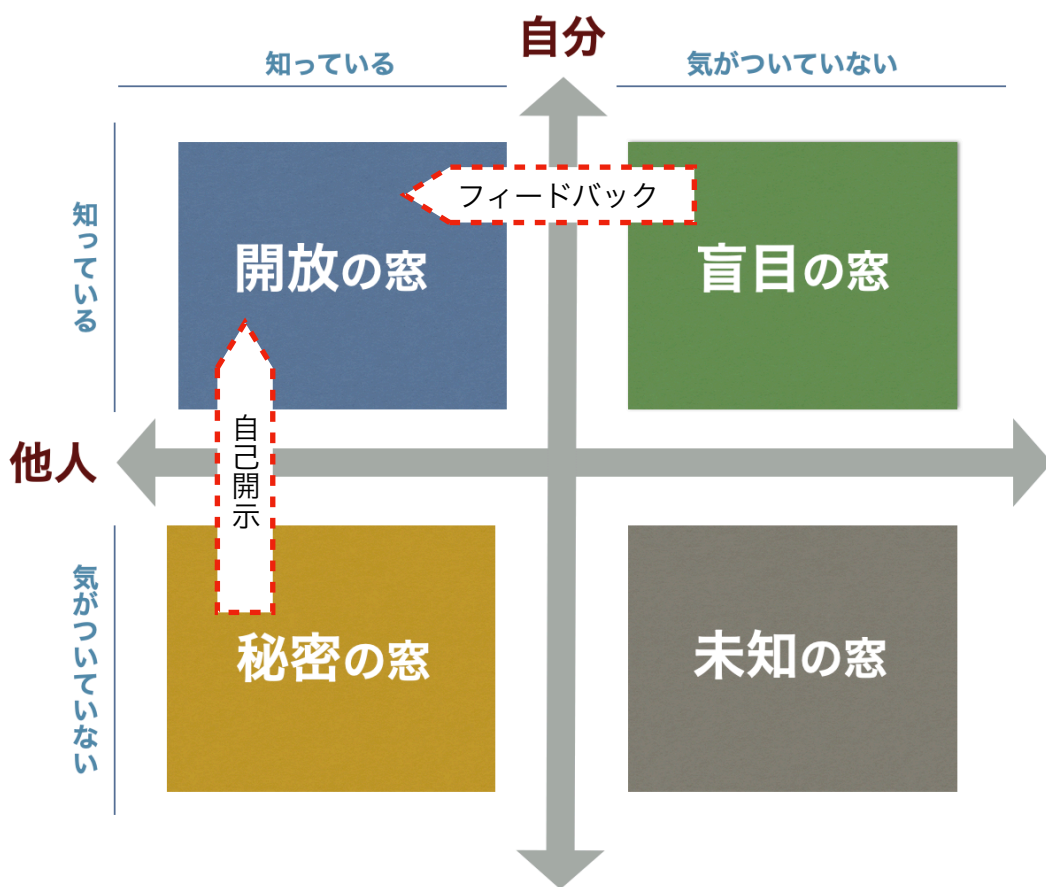
(1) フィードバック

他人に、「自分はどう見えるか」をフィードバックしてもらい「盲目の窓」を小さくし、「開放の窓」を広げる。

「開放の窓」は、あなたにとって一番居心地の良い窓

(2) 自己開示

積極的に、自分のことを表現し、「秘密の窓」を小さくし、「開放の窓」を大きくする。



1 まず、自己評価

自分の知っているあなたについて、右表（1～20）から選んで、番号だけ左表（A欄）の枠内に記入する。

A 自分で自分を評価。 右表から該当する番号を書き出す。	1	表情が豊かだ	11	人の話は熱心に聴く
	2	ニコニコしている	12	一方的に話す
	3	控えめである	13	やや早口で話す
	4	テキパキと行動する	14	人の話は静かに聴く
	5	明るい人だと思う	15	話ネタを多く持っている
	6	優しい人だと思う	16	周りを盛り立てる
	7	落ち着きがある	17	説得力を感じる
	8	とにかく元気である	18	相手の意見を受け入れる
	9	おとなしい感じがする	19	話し手より聴き手が得意
	10	自信满满である	20	相手の目を見て話す

2 テーマについて、相手に話す ※話し手が入れ替わって繰り返す

2人一組になる。ジャンケンで、話す順番を決める（勝者が話し、敗者が聴き役）。講師から、与えられたテーマについて、1分間話す。話が終わったら、聴き役は、相手に感じた番号を、左欄に記入し、相手に教える。

相手に感じた番号を記入し、相手に教える。

1	表情が豊かだ	11	人の話は熱心に聴く
2	ニコニコしている	12	一方的に話す
3	控えめである	13	やや早口で話す
4	テキパキと行動する	14	人の話は静かに聴く
5	明るい人だと思う	15	話ネタを多く持っている
6	優しい人だと思う	16	周りを盛り立てる
7	落ち着きがある	17	説得力を感じる
8	とにかく元気である	18	相手の意見を受け入れる
9	おとなしい感じがする	19	話し手より聴き手が得意
10	自信满满である	20	相手の目を見て話す

3

相手の評価を教えてください（フィードバック）。

相手から教えてもらった番号を、B欄に記入する。

B 相手が感じた番号を 教えてもらい記入す る。	1	表情が豊かだ	11	人の話は熱心に聴く
	2	ニコニコしている	12	一方的に話す
	3	控えめである	13	やや早口で話す
	4	テキパキと行動する	14	人の話は静かに聴く
	5	明るい人だと思う	15	話ネタを多く持っている
	6	優しい人だと思う	16	周りを盛り立てる
	7	落ち着きがある	17	説得力を感じる
	8	とにかく元気である	18	相手の意見を受け入れる
	9	おとなしい感じがする	19	話し手より聴き手が得意
	10	自信満々である	20	相手の目を見て話す

4

盲目の窓を発見しよう！

1) 自分で感じたあなたの番号（A欄の自己評価）と相手から教えてもらった番号（B欄の他人評価、下記のA欄とB欄に、番号を再記入する。

A	自己評価の番号

B	他人評価の番号

A欄にはなくて、B欄にある
番号を、下記に記入。
それが盲目の窓。



--

今まで、取り組んできたことを整理し、自分のことを少し明確にしましょう。
 ※他人評価（盲目の窓）を追加する。

ページ	項目	内容
11	グループ討議のタイプ A B C	意識することは・・・
22	社会基盤力結果シートから見えたこと	
24	過去の振り返り 「どんな時に楽しいと感じたか」 「どんな時に嬉しかったか」「なぜ頑張れたか」「なぜ、その音楽や漫画が好きなのか」など	
25	あなたの性格 一番強くでた項目	
26	あなたの力 一番強くでた項目	
28	あなたの価値観 一番大切にしていること	
34	あなたの知らないあなた ～盲目の窓	



あなたの強みを記入する

1 あなたの強みを伝えよう～1分間スピーチ

1) 組み立て

頭の中で、自分の強みについて、発表ストーリーをまとめる。

私の強みは	
エピソード	

2) 練習する

頭の中で、1分間で話し、数回練習する。

3) 発表する

前に出て、黒板に名前を書いて、スタート（誰かが1分間をはかる）。
聴いている人に評価表（下記のシート）を配布し、数名に評価してもらおう。

4) 他人評価を確認

評価表を回収し、発表者に渡す。
各自、発表についての課題を発見する。

■ 評価表事例

発表者氏名	1：よくない ～ 5：大変良い				
評価項目	1	2	3	4	5
笑顔などの表情					
話す時の態度					
話す熱意					
話す速度					
声の大きさ					
言葉の聴きやすさ					
アイコンタクト					
全体的好感度					

5) 自分の弱点を見つける

人前で発表する時の自分の課題を見つける。

下記の表の項目で、ストレスの現状をチェックしてみよう！

当てはまる項目に✓マークを入れてください。

No	チェック項目	✓
1	頭がすっきりしないことが多い	
2	しばしば口内炎ができる	
3	今まで好きだったものをあまり食べたいとは思わなくなった	
4	食べ物が胃にもたれるような気がする	
5	肩がこりやすくなった	
6	なかなか疲れが取れない	
7	以前に比べて、食欲がなくなった	
8	何かするとすぐに疲れる	
9	朝、気持ちよく起きられない事が多い。	
10	集中力がなくなったと感じる	
11	なかなか眠れない（寝付きが悪い）	
12	夢を見ることが多くなった	
13	夜中に目が覚めてしまう事が多い	
14	ちょっとしたことでも腹が立つようになった	
15	人と会うのがおっくうになった	



✓数	判定
0～5	ストレスは少ない
6～10	普通
11～15	ストレスが多い

1 ストレスの構成を理解

1) ストレスを構成する3つの要素

ストレスは、「ストレス要因（ストレッサー）」、「ストレス反応」、「ストレス耐性」の3つから成っている。



2 ストレス要因

ストレスの要因は、意識していないとわからないもの。
下記の事例を確認してみてください。

要 因	自分要因	年齢、性格、将来、恋愛
	他人要因	人間関係、友達、家族
	環境要因	家庭、通学時間、教室内

3 ストレス反応

ストレスの反応も、意識していないとわからないもの。
下記の事例を確認してみてください。

反 応	身体反応	疲れ、頭痛、便秘や下痢
	精神反応	ネガティブ、不安、イライラ
	行動反応	消極的、ミス、遅刻や欠席

ストレスは、どんな場所でも、どんな人でも、どんな時でも、意識しなくても、いつでも、自分に降り掛かっている、だから、避けるのではなく対応する。

1 個人Work～あなたのストレス1) ストレス要因&ストレス反応

あなたは、どんな時にストレスを感じ、どんな反応になりますか？
下記の空欄に記入しましょう。

2) ストレス耐性

あなたは、ストレス解消のために、どんなことに取り組んでいますか？
下記の空欄に記入しましょう。

2 グループ討議～ストレス耐性について1) 情報の共有化

それぞれが、自分のストレス耐性について発表し、情報の共有化を図る。

2) グループとしてまとめ発表

グループとして、ストレス耐性について、代表的な事例を5つに絞り発表する。

1 ストレスに、「強い人」「弱い人」

1) ストレスの感じ方の強弱

ストレスは感じ方によって、ストレスに強い人と弱い人がある。

「先生の叱咤激励」→「強いストレスを感じる」又は「逆にやる気になる」

2) ストレスに強い人と弱い人の特徴

強い人

くよくよ考えない、ポジティブな人、友達が多い人、
自分の成長と考える人

弱い人

頑固で厳格、内向的でおとなしい、ネガティブな考え
真面目で几帳面、思い悩む傾向が強い ※悪いことではない

2 ストレスに対する考え方

ふさわしくない
考え方

- ・不安や緊張をよくないものとして避ける。
- ・あがってはいけないと思う。→結果、あがってしまう。
- ・失敗はいけないと思う。→余計に失敗する。
- ・自分に向いていない授業だと思う。→学習意欲が湧かない。

好ましい
考え方

- ・不安や緊張を自然の感情と認め、受け入れ挑戦する。
- ・赤くなってヒア汗をかきながらでも人前で話す。
- ・ネガティブに考えず、とにかくチャレンジしてみる。
- ・考えるより行動を重視して、小さな達成感を積み上げる。



1 体でコントロールする

1) 一般的なコントロール

運動したり、散歩したり、音楽を聴いたり、体を動かしてコントロールする。
デメリットは、場所、時間が限られ、誰でも、どこでも、いつでも できない。

2) 深呼吸

私たちが持っている臓器で、「肺」だけは、自分で動かすことができる。
だから、深呼吸は、誰でも、どこでも、いつでもできる。

プラスα～イス座禅

- ①背筋を伸ばして足を肩幅に開いて座る。
- ②頭は、天井から引っ張られているような感じで、顎を引く。
- ③目は細く開いて45度下を見る。
- ④手は、へその下で組んで、へそを押し上げるような感じでおく。
- ⑤静かに、鼻で息をして心を落ち着かせる。



2 心でコントロールする (重要)

1) イメージトレーニング

①イメージトレーニングの効果

【トレーニング前】～自信が持てない、緊張してしまう、考えすぎて行動できない。

【トレーニング後】～自信がつく、緊張が解ける、行動がスムーズになる。

②イメージトレーニングのポイント

- ・成功した自分をイメージする。
- ・五感でイメージする。～周りの環境も含めて五感でイメージする。

事例：雨の中を歩いている自分

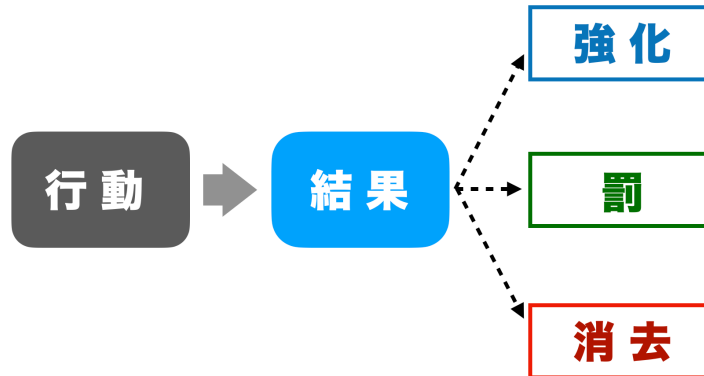
実践してみよう！

- ・グループ討議で、積極的に意見を言っているあなた。
 - ・朝一番の授業でも、気を引き締めて受けているあなた。
 - ・友達と元気良く楽しく会話しているあなた。
- など



2) セルフトーク

頑張っている自分を自分で褒める。～オペラント条件付け
ある行動を起こすと、相手の対応（結果）は、3つに分かれます。
「強化（褒める）」 「罰（叱る）」 「消去（無視）」



「強化（褒める）」は、成長につながるが、「罰（叱る）」は、成長を止めてしまう。
「消去（無視）」は、最悪で、何をしてもいいかわからなくなる。

このように、ある行動を起こした時の、相手の対応の中で、「強化（褒める）」が自分にとって、一番成長につながる。

しかし、人に褒められることは、少ない。

それなら、自分で自分を褒めることによって、ストレスをコントロールし、成長につなげるのが、セルフトークである。

[セルフトークの事例]

- ・バルセロナで銀メダル、アトランタで銅メダルをとった女子マラソン選手
頑張っている自分を褒め続けてゴールを目指した。

実践してみよう！～ヒーローインタビュー

- ①2人一組になる。
- ②話し手と聴き役を決める（決め方は自由）。
- ③話し手が「自慢できること、楽しかったことなど」を話す。
- ④聴き役は、話の中で、「すごい」など、相手に感動する（褒める）。
- ⑤話し手と聴き役が入れ替わって再実施。
- ⑥最後に、2人の感想を聴く（どう感じたか）。

3) ベターシンキング

目標に向かってBestをつくる。

しかし、結果は、Betterで考える。

結果をBestで考えると、次の手が打てない。

自分を振り返ることができるのは、結果が1位より2位以下の人。

Bestを尽くし、結果をbetterで考える。

4) ポジティブシンキング

「ポジティブシンキング」は最も重要な心でのコントロールになるので、次回に詳しく解説します。



1 ネガティブとポジティブを考える

1) ネガティブの原因

- ・ネガティブに考えがちなのは、性格だけではない。
- ・過去の経験から生まれる自己防衛本能が影響している。

(事例)

「交差点で事故にあった」→「大丈夫と言われても、その交差点は利用しない」

「友達に誤解された」→「もう友達は面倒だ」→「友達はいない」

2) ポジティブに変える

- ・過去のネガティブ経験から生まれた自己防衛本能を、疑似成功体験に置き換える。
- ・失敗したことに対して再チャレンジする。
- ・ネガティブな言葉はさけ、ポジティブな言葉に変える。
- ・ポジティブな仲間を増やす。
- ・成功している人・ポジティブな人の考え方や行動を真似る。

2 ポジティブシンキング3つのポイント

ポジティブ環境

- ・ポジティブな友達を増やす。
- ・人前で話す環境を増やし、積極的に発言、発表する。

ポジティブ変換

- ・ネガティブ言語をポジティブ言語に変える。
「でも」「だって」「どうせ」→「だからこそ」

ポジティブ意識

- ・1回ネガティブな話をしたら、2回ポジティブな話を。
- ・いつも、ポジティブを意識して考え行動する。

ポジティブ環境

ポジティブな友達を増やす！

ポジティブ変換

ポジティブ言語に！～だからこそ

ポジティブ意識

1 ネガティブ⇒3 ポジティブ

下記のネガティブな言葉（左側）をポジティブな言葉に変換してみよう！

例	計画性がない	柔軟に行動できる
1	頑固	
2	心配性	
3	神経質	
4	取り柄がない	
5	飽きっぽい	
6	プライドが高い	
7	1人で抱え込む	
8	自己主張が強い	
9	理屈っぽい	
10	わがまま	
11	主体性がない	
12	騒がしい	
13	八方美人	
14	のんき	
15	涙もろい	
16	ネガティブ	
17	暗い	
18	単純	
19	おせっかい	

1 グループ討議

1) 個人Work

ポジティブに考え行動する人を思い出し、その人の特徴（表情・考え方や行動の仕方など）をチェックし、下記の空欄に記入してください。

2) グループ討議

それぞれの意見を持ち寄り、グループとして、ポジティブな人は、「どんな表情・考えや行動をしているか」について、グループとしてまとめ発表する。

グループ討議メモ

3) まとめ

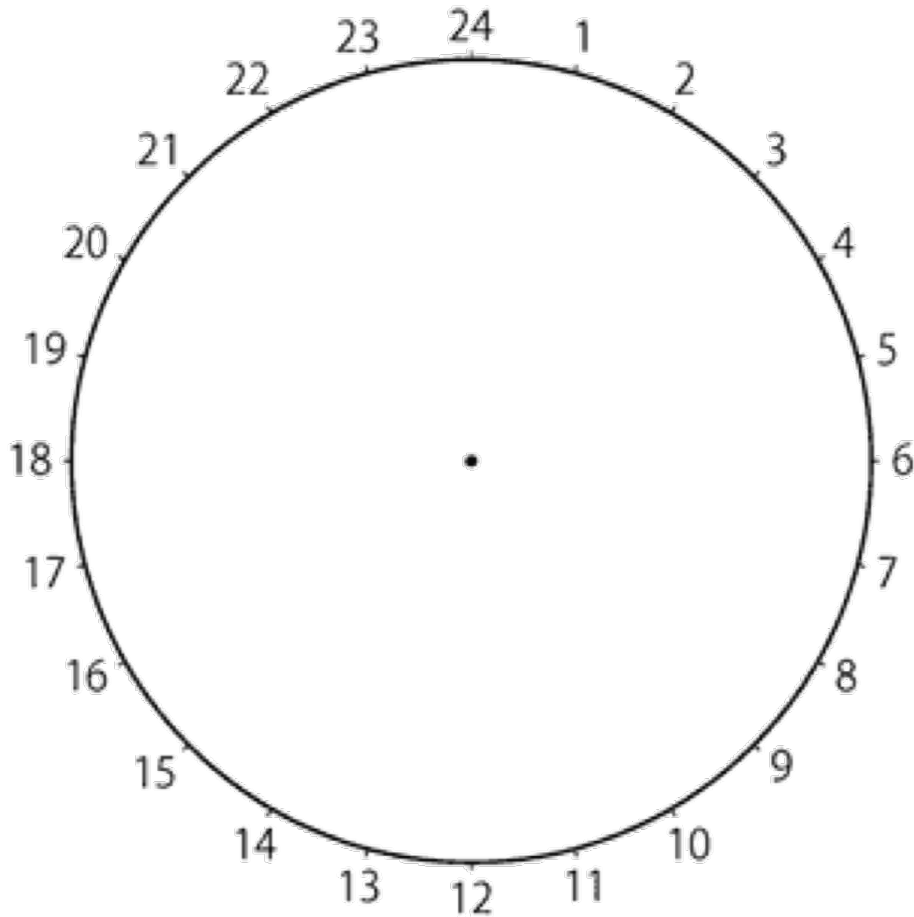
グループでまとめたポジティブな人の考え方や行動を記入する。

1 現状の把握

1) 個人Work

ある1日の過ごし方（時間割）を下記の表に記入しよう。

何時に寝て、何時に起きた、朝食・昼食・夕食はいつ？ 授業やアルバイトは？



2) 生活課題を整理する

あなたの生活習慣の課題を3つ書き出そう。

1

健康管理

1) 体力づくり

■意識して活発に動く

ダラダラした歩き方より、ハキハキした歩きの方が好感が持てる

■病気に気をつける

風邪を引いたら学校を休む → どんどん授業が遅れる

■軽い運動をする

駅まで歩く、階段を登る、ジョギングなど

■規則正しい食事

朝食は取る方が良い → 力が出るのは11時と17時

バランスの良い食事 → 何を食べるより誰と食べる

2) 体力維持

■早寝早起き

徹夜しない（徹夜すると数日間は体がだるい）

夜更かししない（夜3時までLINEしてしまう）

朝の光を浴びる → 脳からセロトニン（神経物質）が分泌され活発になれる！

喫煙や暴飲暴食は避ける

■リラックス

趣味の時間を作る → 学業から少し離れてリラックスできる

友達と会話を楽しむ（サークル、雑談、食事、授業などで）

部屋を掃除する → 気分転換になる

2

時間管理

1) 午前中を大切に

■11時が重要

バイオリズムが高くなるのは、11時と17時

■午前にスタートすることが多い

資格試験や面接は午前中が多い

■勉強するなら午前中

目覚めた脳は白いキャンバス → 埋め込むスペースが十分ある

夕方は体験したことで脳がいっぱい → 埋め込むスペースがない

■笑顔の訓練を忘れずに

午前中は表情筋が硬く笑顔が出にくい → 笑顔の訓練を

2) 時間をコントロールする

■時間を刻んで考える

勉強8時間、睡眠8時間、自分のために8時間

■オンとオフのメリハリ

90分授業を真剣に受けたら10分は友達と談笑

■優先順位をつける

重要でありすぐにできることから始める → 次回詳しく取り組みます。

■10分前を習慣に

友達との約束などは、10分前に到着しておく。

3 企業の取り組み～健康経営

1) 健康経営とは・・・

企業が、従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践すること。企業理念に基づき、従業員等への健康投資を行うことは、従業員の活力向上や生産性の向上等の組織の活性化をもたらし、結果的に業績向上や株価向上につながると期待されます。

健康経営は、日本再興戦略、未来投資戦略に位置づけられた「国民の健康寿命の延伸」に関する取り組みの一つです。

2) 企業の取り組み事例

■ネットヨタ山陽株式会社

[軽運動の推進] ～社員に万歩計を携行してもらい、歩いた歩数を集計、
個人別・部署別実績を毎月、ニュース形式で公表

[ヘルシー弁当の提供] ～社員食堂を、ゆっくり食事できるようにリニューアル
カロリー別におかずをチョイスできるヘルシー弁当を提供

■SCSK株式会社

[スマートワークチャレンジ] ～残業時間軽減と有給休暇取得増加

[健康わくわくマイレージ] ～健康増進に資する行動習慣と定期検診結果をポイント化し、
1ポイント1円としてボーナス追加支給

[禁煙推進] ～就業期間中の喫煙禁止、喫煙ルームの閉鎖

■味の素株式会社

[全従業員との個別面談] ～検診後に保険スタッフと面談、課題が見つかりと専門家と連携

[メンタルヘルス対策] ～独自のメンタルヘルスプログラムを開発

[睡眠改善プログラム] ～睡眠の質の向上をサポートする健康基盤商品の提供

4

自己管理目標を組み立てる

自分の課題を踏まえて、健康や時間管理などについて、大学生活で取り組む自己管理目標を組み立てよう。

取り組むこと	
達成状況（目標）	
具体的な行動	

※目標は数字で語ること（スローガンと区別する）。

[事例]

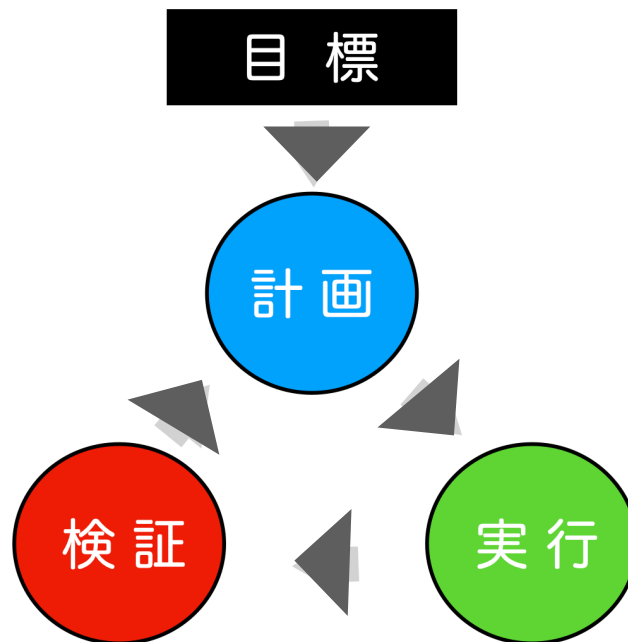
「ダイエットする」⇒「半年で2キロ減らす」

「ダイエットする」はスローガン。



1 マネジメントサイクルとは・・・

マネジメントサイクルとは、立案した目標を効率的に達成するための行動指針。あらゆる場面で活用されているが、大切なことは、そのサイクルを意識して行動しているかである。

1) まずは、目標を決める

「何となく・・・」の行き当たりばったりの行動では、自己成長にもあまりつながらず、将来の自分がイメージできない。

まずは、課題を意識して目標を持つことから始める。

※目標は数値化すること。

2) 目標を決めたら計画を立てる

- ・達成する日を決める～何月何日までに
- ・目標達成のためにやらなければならないことを箇条書きする。
- ・闇雲に行動するのを避けるため、優先順位をつけて計画する。
- ・具体的なスケジュールを組み立てる。

3) 実行する

- ・優先順位に従って行動していく。
- ・「公力」を活用する～周りに宣言して達成意欲を高める。

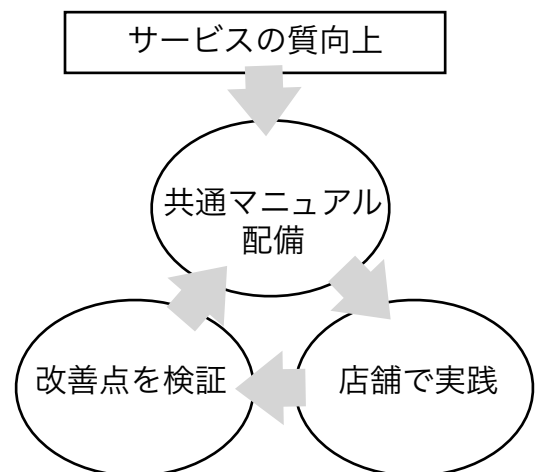
4) 検証する

- ・ 振り返る日を事前に決めておく～1週間単位、1ヶ月単位で達成度をチェック
- ・ 「できたこと」「できなかったこと」を整理する。
- ・ できてもできなくても、自分の課題をあぶり出す。
- ・ 課題を踏まえ、次の計画を立てる。

2 マネジメントサイクル事例研究

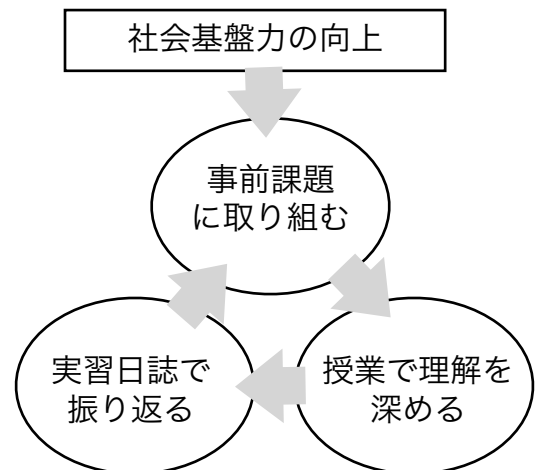
1) 無印良品～MUJIGRAM

サービスの質向上を目標として、各店舗に共通マニュアルを配備、実際に実行してみ、改善点を吸い上げ、新たなマニュアルに反映



2) 社会基盤養成演習

自分の将来の達成イメージを描き、達成のための目標を決める。取り組むことを決めたら授業で理解を深め実践する。実践したことを実習日誌で振り返る。新たな課題を見つけ取り組む。



3) その他の事例～青山学院大学の陸上競技部

箱根駅伝で素晴らしい結果をだしている青山学院大学の陸上競技部も、企業の営業職で活躍された原監督の指導プロセスにマネジメントサイクルが活かされている。目標と期限を明確にしてマネジメントサイクルを回すことを徹底。

1 目標を決める

「資格を取る」「留学する」「体重を減らす」など、身近なことでいいので、まず、目標を決めよう。

※目標の数値化を忘れずに！

あなたの目標は何ですか？

2 やるべきことを書き出す

目標が決まったら、やらなければならないことを書き出す。

できるだけ細かく、分解して・・・

できれば10項目、最低でも7項目

1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	

1) 「優先順位の考え方

横軸に「すぐできるかどうか」、縦軸に「自分にとって重要かどうか」をとり、4つの枠を作る。

「すぐできて重要なこと」 → 最初に取り掛かる

「重要だけどすぐにはできないこと」 → 二番目に取り掛かる

「すぐできるけど重要でないこと」 → 二番目に取り掛かる

「すぐできないし重要でないこと」 → 最後に取り掛かるか排除する



2) 「やるべきことに、優先順位をつけてみよう」

下記の4つの枠に、前ページで書き出した「やるべきこと」の番号を、4つの枠に分けて記入しよう。

	すぐできる	すぐできない
重要である		
重要でない		

[記入例]

	すぐできる	すぐできない
重要である	2 6 10 8	1 5
重要でない	4 9	3 7



1 リーダーシップとは・・・**1) すべての人に必要な力**

リーダーシップは、チームで目標を達成していく上で必要不可欠なスキル。
リーダーやマネージャーだけではなく、組織に属するメンバーすべてに必要なスキル。
つまり、リーダーシップは、組織の目標達成や優先順位の決定などで、組織に責任を持って取り組む力（ピーター・ドラッカー）

2) 信頼が最低条件

そして、リーダーシップを発揮するためには、周囲の人が強制ではなく信頼して手伝う事が必要。

「自分の発言に責任をもたない」「仕事を途中で投げ出してしまう」などの行動を繰り返していると、周囲からの信頼を失います。

2 リーダーシップに必要な力

メンバー全員が、「All for one、One for all」の考えを持つこと。

1) 決断力

目標達成のためには、複数ある施策のなかから何を選択するかの決断力が求められる。
重要な決断を後回しにしてしまうと、目標達成が遠のく。
決断力に優れたチームを引っ張っていける能力は非常に重要。

2) 信頼される力

ドラッカーが「部下からの信頼を集めることがリーダーシップである」と述べている。
信頼されるためには、常に誠実な対応を心がけ、周囲の声に耳を傾ける必要がある。
普段から自分の言動に責任をもち、相手に誠実に接することが重要。

「チームのために自分は今何ができるのか」と常に思考を巡らし、行動に移すこと。

3) 客観視する力

自分の立場や相手の立場から考えるだけでなく、両者を第三者として客観視する力。
目の前で見えているものがすべてだと思えないように、常に、社会全体の動きや周囲の声に耳を傾けることを意識する。

4) 意思決定力

意思決定を先延ばしにすると、目標達成において大きな機会損失となってしまう。
自分なりの判断軸をもち迅速な意思決定ができる力が必要に。

5) 伝える力

物事をわかりやすく相手に伝える力。

どれだけ良い考えでも、相手が理解できなければ実現できません。

周囲の人々に自分の考えを分かりやすく簡潔に伝える力が必要。

3 リーダーシップのパターン

1) 民主型

チームメンバーの意見や提案を受け入れ、チームの方針を決定する方法。

自分よりもチーム全体の意向を重要視。

それにより、チームメンバーが納得感をもち、チームに一体感が生まれる。

2) 専制型

意思決定やチームの動きをすべて一人で決定する方法。

組織が未熟で安定していない初期や、緊急性の高い意思決定をしなくてはならない場合に適している。

3) 放任型

チームメンバーの行動を一切管理せず、チームメンバーに委ねる方法。

メンバーが自由に意思決定し行動していけるため、メンバー個々のスキルや能力がある程度まで成熟している場合は適している。

ただし、チーム全体としては協調性が失われてしまう恐れがある。

4 リーダーシップの実践

リーダーシップについて理解した上で、一人一人が、グループにどんな貢献ができるかを意識しながら、下記の課題に、グループで取り組んでみましょう。

課題	鉛筆を、3万円で売る方法を考える（3万円の価値を生み出す）。
討議メモ	

1 気配りの考え方

1) 気配りのポジション

「他人のために考える」には、下記の4つがある。

マニュアル	誰でもできる事が重要で、どの人にも 共通した 考え方
マナー	相手との関係を重視した、 無難な ルールや考え方
気配り	相手を意識し対応する、相手との 距離を縮める 考え方
サービスマインド	相手を意識し、相手に 喜んでもらいたい 考え方

それぞれの位置は、相手への意識の度合いによって、「マニュアル」→「マナー」→「気配り」→「サービスマインド」になると思われる。

※「サービスマインド」は、次回のテーマとして取り上げる。



1) 「気配り」とは・・・

- ・ 相手を負荷を感じさせない考えや行動
 - ・ 全体的なルールではなく、相手・場所・時間・国などに応じてかわる。
 - ・ 相手を意識し観察し、相手の考えを読み取り (EQ)対応する。
- 「気配り」は、相手の「気配」を感じ、相手の気持ちを理解し対応すること。

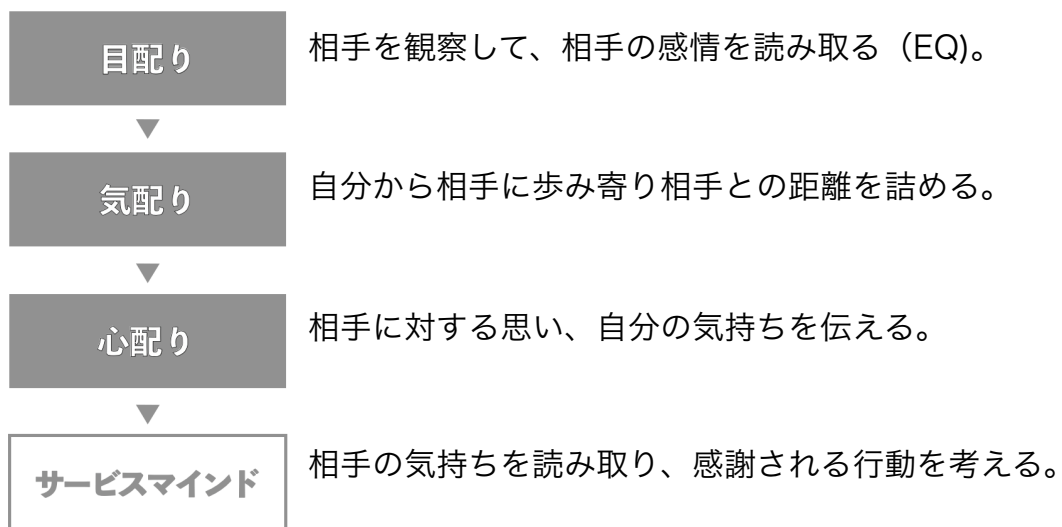


2) 「マナー」ってなんだ・・・

社会一般的に望まれている言動
 挨拶や言葉使いなどで「こうしていれば失礼がない」という無難な気配り
 従って、大多数が占める言動 (マジョリティ)
 国によっても、地域によっても、大学によっても違う場合がある。

3) 「気配り」のステップ

「気配り」には、前に「目配り」があり、後に「心配り」がある。



したがって、「気配り」は、相手を観察して、相手の気持ちを読み取り、相手に歩み寄る考え方であり、さらに、自分の気持ちを伝える「心配り」、その先に、相手に感謝されたい「サービスマインド」がある。

- (参考) 「気配り」の「り」を取ったら「気配 (けはい)」になる。
 「心配り」の「り」を取ったら「心配 (しんぱい)」になる。
 つまり、「気配り」は、相手の気配を感じて対応すること。
 「心配り」は、相手を心配して対応すること。

1 「気配り」上手から学ぶ！

1) 「気配り」上手な人の特徴

下記の「気配り」上手な人の考え方や行動を参考にして、自分も「気配り」上手にチャレンジしてみる。

(1) 良い情報を掴んで話題にする

「試合に勝ったそうですね、良かったですね」

(2) いつも笑顔で元気

笑顔や元気、ポジティブは行動に表れ、相手に伝染する

(3) 思いやり

困っている人を手助けする

(4) 楽しく行動する

自分を大切にし、何事も楽しく取り組んでいると、相手も楽しくなる

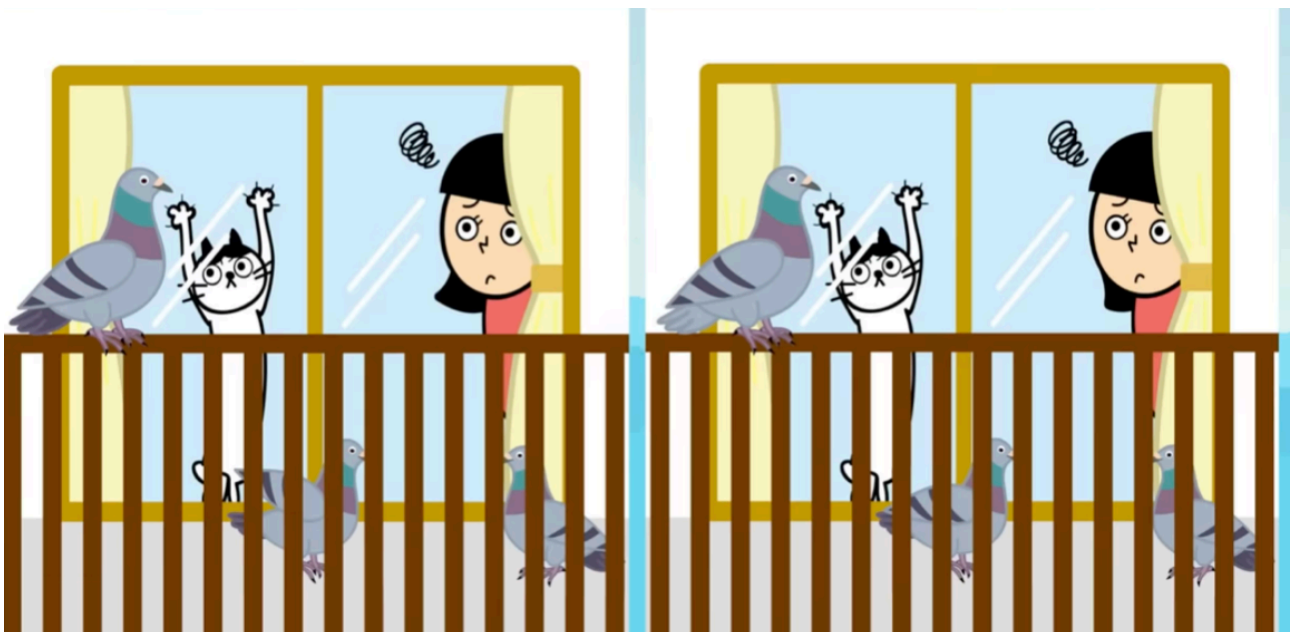
(5) 誰にでも平等

人によって態度や言動が変わることがない

2 まずは、観察力を・・・

1) 間違い探しにチャレンジ

下記の図の間違いを3箇所探してください。



引用：脳トレクイズラボ

3

気配りケーススタディ

「あなたならどうする？」

下記の場面に遭遇した時をイメージして、あなたならどんな行動をとりますか？

	場 面	あなたならどうする？
1	エレベーターが閉まる直前に乗った。	
2	授業中に友達がノートを拾ってくれた。	
3	学食で食事が終わって、立ち去る時	
4	歩道を歩いている時、友達から携帯に着信がきた。	
5	休憩中、友達が、コーヒーをこぼしてしまった。	

1 過去の体験を思い出す

1) 個人Work～「サービス」体験を振り返る

- ・過去に体験した「これはいいサービスだ」と思ったことを書き出そう。

2) グループWork～「サービス」体験を整理する

- ・各自、自分が体験したことを発表し、グループの中で、代表的な事例を整理する（複数可）。

2 サービスの勘違い

私たちが体験する「サービス」には、販売のためであったり、効率よく仕事をするための仕組み（マニュアルなど）だったりすることがあると思います。

相手を意識して、相手に感動を与える本来のサービス（狭義）と区別することで「サービスマインド」の重要性を理解します。

1) サービスと販売促進

割引や特価品、閉店セールや会員特別価格などは、販売を促進するための施策で、本来のサービス（狭義）とは違う。

（事例）

- ・若い女性が通りかかると割引を呼びかける八百屋
- ・いつも閉店セールのカバン屋

2) サービスと店舗環境

豪華なトイレ、あまり必要性を感じない時計台など、差別化をアピールした店舗施設などは、本来のサービス（狭義）ではない。

（事例）

- ・高級品フロアの大理石のトイレ
- ・エスカレータ脇に設置されたソファ

3) サービスとマニュアル

「全員で挨拶する」などの規則や効率よい客さばきのルールなど、仕事の仕方を定めたマニュアルは、必ずしも、本来のサービス（狭義）とは言えない。

（事例）

- ・注文からレジまでの役割分担が決まっているシュークリーム屋
- ・ガラガラでも案内される席が順番になっている回転寿司屋

4) サービスと仕組み

企業全体で決めている仕組みは、自分たちの都合で、必ずしも顧客に対してのものとは言えないことが多い。

（事例）

- ・ファーストフード店のメニューにある「笑顔〇円」



実際にあった下記のサービス事例から、「サービスマインドとは・・・」についてグループ討議しよう。

ある日のこと、TDL内のレストランに若いご夫婦が見え、それぞれ自分の食事を注文してから、さらにもう一つお子さまランチを注文した。子供連れでもないのにお子さまランチを注文されたので、注文を受けたウエイトレスは「なぜ？」というようなげんな顔つきで一瞬とまどった。

すると、ご夫婦はその訳を次のように話してくれた。「私たちには小さな子供がいて、よくその子を連れて東京ディズニーランドに遊びに来ました。その時は、いつもこのレストランに寄ってお子さまランチをいただいたものです。ところが、最近、その子を亡くしてしまいました。そこで、今日はその子をしのぶために、二人でここに来ていつも子供が楽しみにしていたお子さまランチを注文したのです。」

神妙な顔つきでこの話を聞いたウエイトレスは、なんと、二人用のテーブルから、家族四人用のテーブルに案内しなおして、お子さまランチをご夫婦の間に、さらに子供用の椅子を持ってきて、置いてくれたのです。

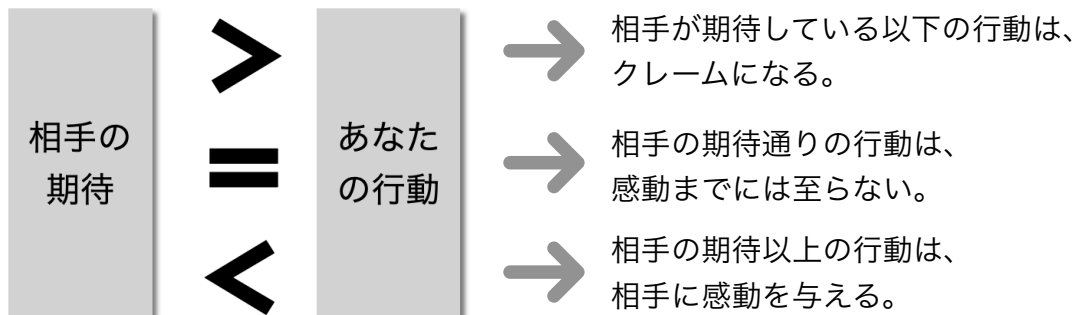
ご夫婦にとっては、お子さまランチを注文しただけでも満足していたのに、子供用のイスまで置いてもらったので大感激。このウエイトレスの心温まる行為に感動したご夫婦は、帰宅してすぐにTDL宛に感謝の気持ちをしたためたお礼の手紙を出した。

グループ討議～上記の事例から「サービスとは・・・」について感じたことを話し合おう。

1 マインドが重要

マニュアルやルールなどの自分たちの決めたものではなく、相手と接した時に、「相手に喜んでもらいたい」と思う心、そしてその行動が、サービスマインドでありサービスである。したがって、誰でも感じる、一番コストがからない、ローコストハイリターン of 行動である。

2 顧客満足度とは・・・



つまり、相手に感動してもらうためには、相手の期待以上の行動を起こさなければならないことになり、「相手に喜んでもらいたい」というサービスマインドは、相手の期待を考え、期待以上の行動をイメージし実践することである。

そして、その行動が狭義のサービスであり、サービスマインドである。

3 サービスマインド力を高める

サービスマインド力を高めるには、日常で体験した感動体験を蓄積し保存すること。感動体験を蓄積すればするほど、相手に対して感動を与えたいというマインドが生まれる。

[サービスの事例]

- JRの乗り継ぎ時間をアナウンスしてくれるバスの運転手
- 有名人から指名されるタクシーの運転手
- お客様にあった飲み物を手配してくれる客室乗務員



1 コミュニケーションの構図

コミュニケーションは、どのような流れで進んでいくのか、全体の構図を理解しておきましょう。



1) 事前の情報

コミュニケーションは、対面する前から始まっています。
人から聴いた情報、評判や噂、履歴書の写真や文字など、事前に与えられた情報から、相手をイメージしています（スキーマ）。

2) 印象の情報

初めて対面した時の第一印象、笑顔などから0.7秒で判断されます。

3) 話す・聴く

次に、ようやく、コミュニケーションの本質である「話す」「聴く」です。
話すスキル、聴くスキルを実践しよう。

4) 2人を取り巻く環境

そして、今までの流れの中で、自分と相手を取り巻く環境があります。



1) 対面前から始まっている

コミュニケーションは、対面する前から、相互の情報が流れています。事前に知った情報、評判や噂、履歴書の文字や写真、文章から得た印象など。この事前の情報をスキーマと呼び、このスキーマは、一旦、INPUTされるとなかなか頭から消えない情報として残ります（ラベリング）。

2) 相手が評価する

コミュニケーションは、相手が存在し、1人では完結できないスキルです。さらに、貴方のコミュニケーションの良し悪しは、相手が評価するということです。「相手が存在し、相手が評価する」、それがコミュニケーションが難しいと言われる所以です。

3) 情報の伝達である

コミュニケーションの語源は、ラテン語の「コミュニケーティオ」という説があります。

「コミュニケーティオ」は、情報の伝達という意味だそうです。したがって、あなたと相手の情報が、行き交わないと、コミュニケーションではないということです。

「おはよう、元気」だけでは、単なる挨拶で、コミュニケーションの入り口ではありません。

4) ノンバーバルである

バーバルは言葉ですから、ノンバーバルは言葉以外のことになります。つまり、笑顔などの表情、声の大きさ、アイコンタクトやうなづきの態度などで、あなたの情報が相手に伝わっているということです。したがって、「何を伝えるか」も大事ですが、「どう伝えるか」によって伝わる情報の質も量も変わるということです。



3 事前情報（スキーマ）を体験しよう

1) 文字からの事前情報

下記の文字から、恋愛タイプをイメージし、線をつないでみましょう。

A **丸**

1 嫉妬心が強いタイプ
男性の場合は、女性っぽいタイプ

B 丸

2 男性なら「俺についてこい」タイプ
女性なら「自分から告白する」タイプ

C **丸**

3 恋愛において消極的なタイプ
失恋の痛手をいつまでも引きずる

2) 写真からの事前情報

下記の写真から、あなたはどんなイメージを受けましたか。



写真からの印象は？



第一印象をよくする

1) 不快と感じる第一印象を明確にする

過去に、あなたが不快だと感じた表情や態度を書き出してみよう。

グループで話し合っ、代表的な項目を発表してください。

2) 第一印象をよくする

(1) 第一印象は大切だ

①初頭効果

第一印象は、わずか0.7秒で90%判断されると言われている。
したがって、瞬間でイメージされるということ。

②ハロー効果

身だしなみなど一部の情報で全てをイメージしてしまう。

(2) 第一印象を良くするには・・・

- ・いつも笑顔を意識する。
- ・意識して自分から挨拶する。
- ・ノンバーバルを意識する～笑顔、アイコンタクト、相槌やうなづき

1 話すスキルを磨こう

1) 話す時の3つの要素

内容

相手にとって興味のある内容かどうか。
車に興味のない人に、車の自慢をしても・・・



気配り

敬語やマナー、相手が話したいときに譲るタイミングの取り方
合わないタイプともコミュニケーションできる対応力



熱意

一生懸命伝えようとする熱意
自分の声で自分の言葉で、汗をかきながら話す～自己表現力

2) 話すスキルを高める

(1) 慣れる

人前で話す機会を増やし、度胸をつけて、人前で話すことに慣れる。

(2) 自信を持つ

自分の意見や考えに自信を持つ

(3) 批判を恐れない

色々な価値観の人が聴いている。

だから、反対意見や批判的な意見があっても受け入れる。

(4) ネタを多く持つ

日頃から、興味のあること、話題性のあることは、ネタ・キーワードとして収集しておく。



2

敬語に取り組もう

1) 謙譲語と尊敬語

謙譲語は、自分の行動を丁寧にする言い方。

尊敬語は、相手の行動を丁寧にする言い方。

下記の空欄を埋めてください。

	尊敬語	謙譲語
食べる	召し上がる	いただく
見る		
言う		
行く		

2) ビジネス用語の体験

下記の空欄を、ビジネス用語に変えて表現してみてください。

わかりません	存じ上げません、わかりかねます
ちょっと待ってください	
どうしますか	
来ませんか	
本日休みます	

3) 言葉使いのマナー

下記の言葉使いは、マナーとして、○か×か、考えてみてください。

レポートをご覧になれますか？	
(取引先から訊ねられて・・・) 店長は外出されています	
こちらにお名前様をご記入ください	

5) 普段使っている言葉使い

(1) おかしな言葉使い

- ・ 「お靴を履いてお外に出ましょう・・・」の丁寧語
- ・ 「ら」抜き言葉～「食べられない」は「食べれない」
- ・ 「い」抜き言葉～「やばい」は「やば」
- ・ 「お釣りの方、お渡しします・・・」の”方”
- ・ 「ハンバーグになります」の”なります”

(2) いろいろな意味に取られる言葉



- ・ いろいろな「はい」
 - 「はいはいはいはいはい」の重ね”はい”
 - 「は・・・い」の延長”はい”
 - 「はいー」の疑問”はい”
- ・ メールやLINEは注意
 - [事例] 誤解された「なんで来るの？」のLINE。



1 聴くスキルとは

1) 「聞く」と「聴く」の違い

下記の漢字の違いをイメージしてみてください。
Aの漢字とBの漢字は、どのような違いがありますか。
空欄に記入してみましょう。

A	B
	

2) 「聴く」の重要性

- (1) 情報伝達では「聴く」が最も重要
情報伝達の手法には、「聴く」「話す」「読む」「書く」の4つがあるが、
情報が伝わる行為は、「聴く」=45%、「話す」=30%、
「読む」=16%、「書く」=9% と、「聴く」が最も重要な手法である。
- (2) 「話す」より「聴く」
良好なコミュニケーションは、「聴く」が70%
「聴き上手」「口は1つ、耳は2つ」など



3) 「聴くスキル」の本質

「聴くスキル」とは、「聞く」や「聞こえる」ではなく、耳だけではなく、目や心で、真剣に相手の話を聴くこと。

つまり「あなたの話を真剣に聴いていますよ」という態度で聴くこと。

その態度について、代表的な3つを紹介します。

- ①アイコンタクト～相手の目線に合わせる。
- ②うなづき～相手の意見や考えに、適度に賛同する。
- ③相槌～「そうですね」など、適度に言葉を入れる。

- (応用編) ・反射 (言葉の反射と心の反射)
・ミラーイング (相手と同じ行動)
・ペーjing (相手と同じ話し方)



1 相手との環境づくり

1) 相手との距離

相手との適切な距離を体験してみよう。

少し離れた相手にゆっくり近づき、相手に対する意識が高くなったところで立ち止まり、相手との距離を確認する。

相手との適切な距離＝他人が入り込めない自分のスペース（プライベートスペース）

2) 相手と向き合う

相手との適切な向き合い方を体験してみよう。

電車内の椅子を再現する（4人がけの向かい合った椅子）。

お互い、一番意識する相手は、真正面の人 →正面敵対

一番意識が低いのは、左側の人 →右側は意識が高く左は低い

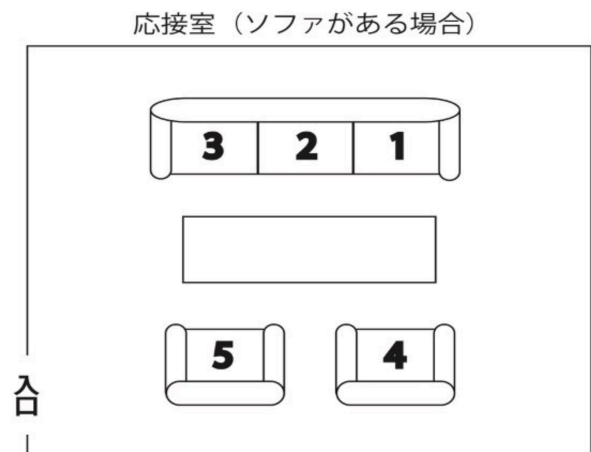
3) マナーから学ぶ

先生と先輩とあなたで行動しています。

それぞれの場面で、先生の位置、先輩の位置、あなたの位置を考えてみよう。

1) あなた1人で、企業を訪問して応接室に案内されました。

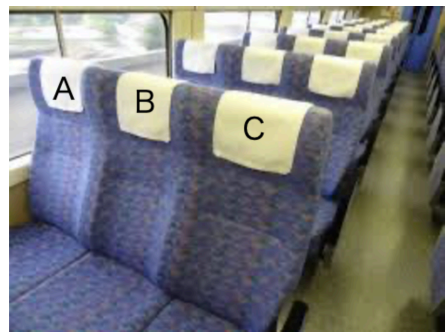
どこに座りますか？



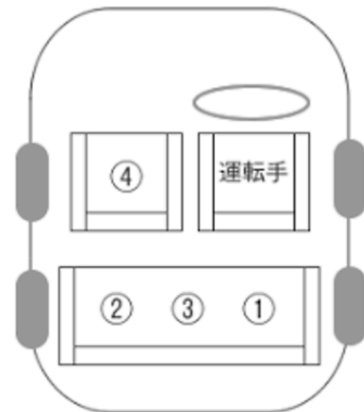
2) 3人で、学内のエレベーターに乗りました。
先生、先輩、あなたの位置は？



3) 3人で、新幹線に乗りました。
先生、先輩、あなたの座る位置は？



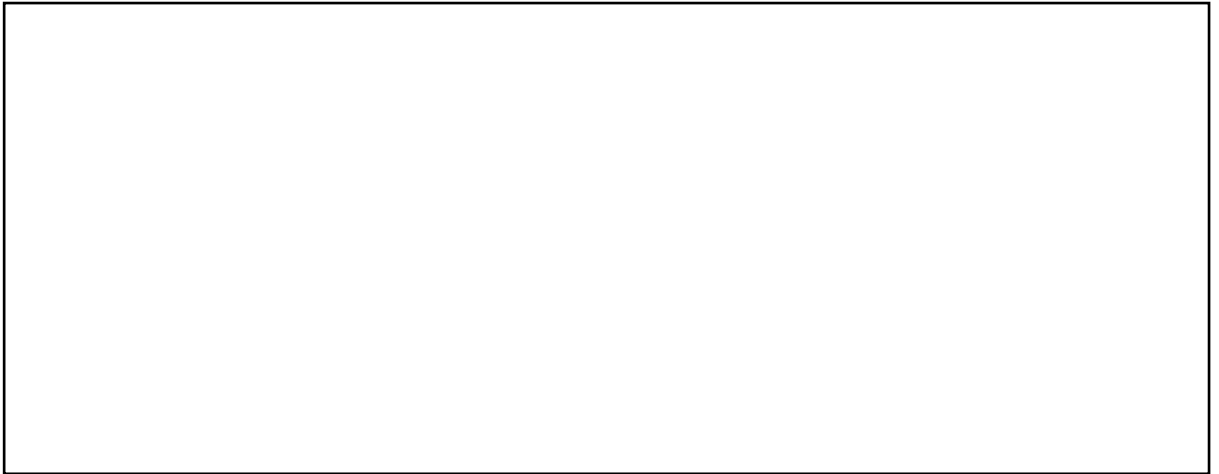
4) 3人で、タクシーに乗りました。
先生、先輩、あなたの座る位置は？



1 振り返り

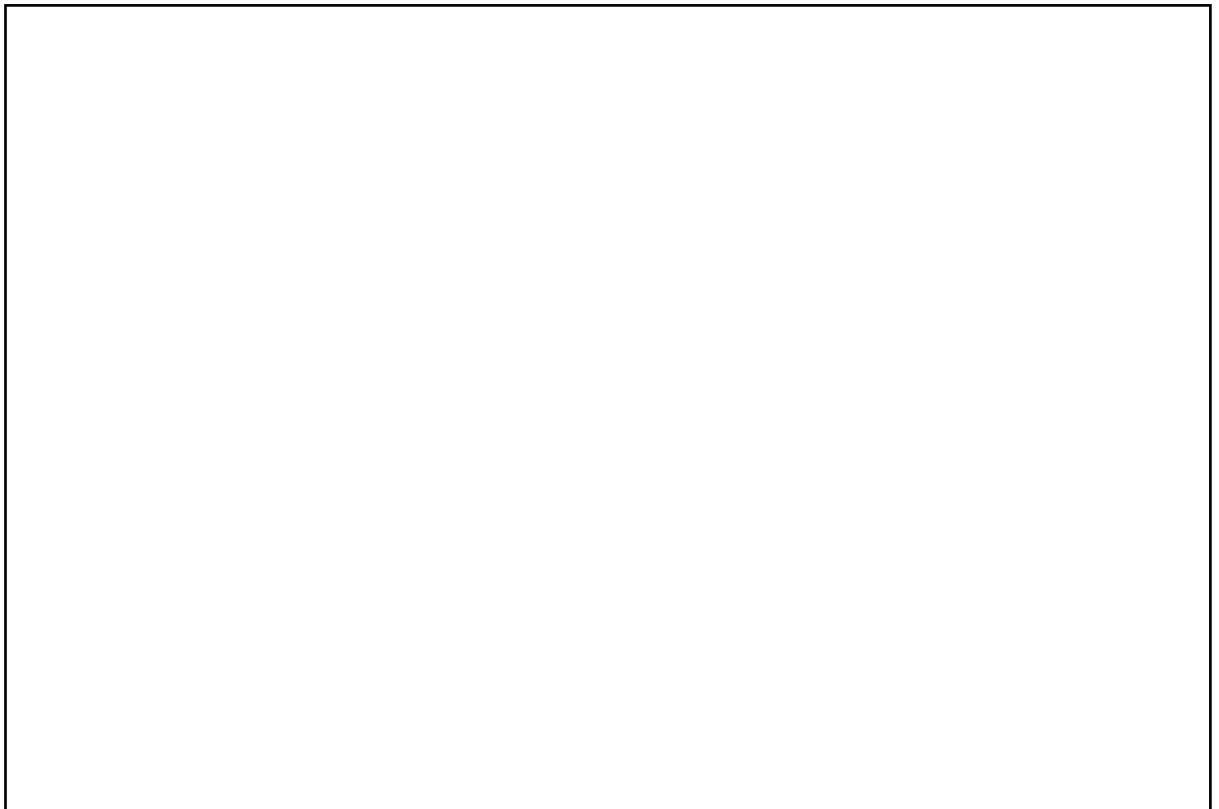
1) 個人Work

この講座で学んだことを、各自振り返ろう。
一番印象に残ったことなど・・・



2) グループWork

各自の振り返りを、グループで話し合う。
話し合ったことをグループでまとめて発表・・・



1 今後の活動にどう活かすか

1) 個人Work

この講座で学んだことを、今後の活動にどう活かすか。
最初のゴールイメージを振り返り、今後の活動をイメージ。

■最初に取り組んだゴールイメージを、思い出して記入する。

■今後の活動をイメージする。

2) 1分間スピーチ

発表に順番を決めて、各自発表。
講師は、各自の発表についてコメント。

参考資料～事前ビデオ一覧（全15回）

必ず、講師の指示に従って、授業前に視聴してください。

NO	コンテンツ（テーマ）	（分）
A	達成イメージ、興味と関心を持つ	3.58
B	大学生と社会人の違い	4.47
C	社会基盤力ってどんな力？	2.52
D	自分を知る	3.28
E	他人評価の重要性	3.14
F	OUTPUTを楽しもう！	4.00
G	ストレスの原因と反応について	3.42
H	ポジティブシンキング	4.25
I	生活習慣を見直す～自己管理能力	4.38
J	計画的実行力と優先順位の付け方	3.23
K	「気配り」について考える	3.49
L	サービスマインドを高める	5.26
M	コミュニケーションの特徴	5.06
N	話すスキルと聴くスキル	3.34
O	これからもOUTPUTを実践しよう！	3.46

基盤力養成演習履修Book

改訂版発行：2024年5月1日

編集：株式会社コースキャリアセンター

〒520-3031 滋賀県栗東市糺1-6-14-105

発行：株式会社コースキャリアセンター

〒520-3031 滋賀県栗東市糺1-6-14-105

TEL 0775-98-5844