

経営シミュレーション教材を使った「キャリア教育」へのアプローチ

－ 仮説と検証を具体的な素材で実践し、問題発見から解決の過程を楽しむ －

(有)アントルビーンズ<http://www.kigyokakyoiku.com>

Tel:044(844)1710 川崎市高津区坂戸 3-2-1KSP 西 413H

彌島 康朗 yajima@entrebeans.co.jp

キーワード: キャリア教育, 経営シミュレーション, ソフト, 社会, 進路指導, 総合的学習, ワークブック, ネットワーク, 棚卸し

1. プロジェクトの目的 ～「キャリアデザイン」が学習での目的意識を高める～

進路を考える時、具体的な選択肢をより多く持つ方が有利です。そのためには、どこにチャンスがあるのか、社会に関する情報はもちろん、自分自身のリソースを確認することが必要です。今までの経験や知識、考え方など具体的に何を持っているのか、どのような使い方ができるのか、を自分の先入観だけでなく相手の視点に立ってみると、思わぬ広がりを見出すことも多いでしょう。この新しい視点の獲得こそが、自分のキャリアをデザインしていく上で大きな貢献要素になるでしょう。

経営シミュレーションを使った授業では、自分が買う(お客)立場から売る(経営者)立場へと逆転、同じものを見ながら日頃と違うことを感じ、考える自分の姿を発見しやすくなります。新しい知識を増やすだけでなく、持っているものの価値を再発見し、活かすことが本人の自信につながり、新しい次の一歩を踏み出す勇気を生み出してくれます。

2. プロジェクトの概要

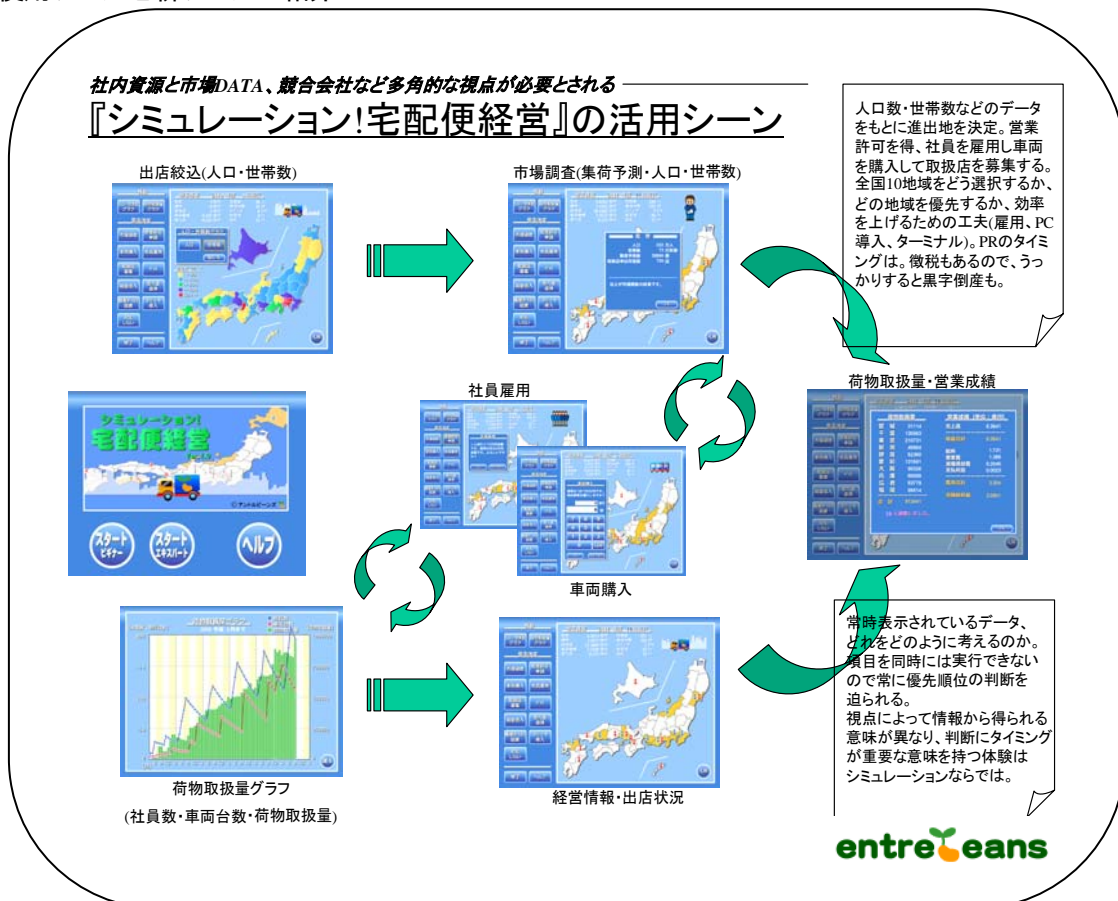
商品の売買という具体的にイメージを描きやすいシミュレーションを使って疑似体験をしてもらい、その後にキャリアデザインシートを使って自分自身の棚卸しをもらい、生き方の可能性を広げ、日々の学習を自分の進路にどう活用していくか考え、感じてもらえる状況を演出する、そんな教材を目指しています。

3. 授業実践事例

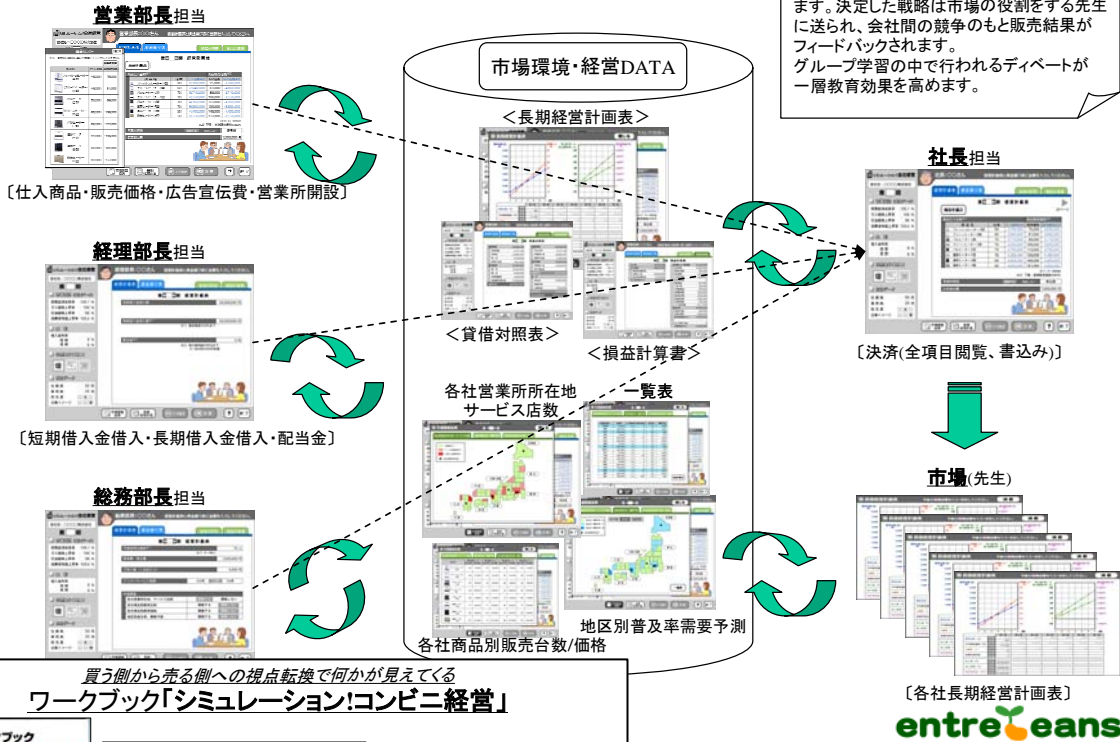
富士森高校(1, 2年生)にて「シミュレーション! 宅配便経営」を使用しました。

出店時、人口・世帯数分布状況を示すグラフを随時確認する生徒、市場調査、ターミナル設置、PC導入などに関して先行投資が大きすぎて倒産してしまう生徒、徴収される税金分のキャッシュを確保できておらず黒字倒産したり、PRの対費用効果に納得のいかない生徒など取り組み姿勢は様々ありました。ただ、結果の原因を予想し、グループ内で相談するケースは自然に発生し、気づいた選択肢と限られたチャンスの中でどれを優先させるのか、検討が続いていました。

4. 使用ツールと新ツールの紹介



グループ学習に効果的なネットワーク型
『シミュレーション!部長会議』の活用シーン



原則1グループ4人で会社を営みます。それぞれの決裁権に応じた項目を検討し入力する3部長とそれら全てを閲覧、変更でき、決済する社長が協議しながら経営戦略を練ります。決定した戦略は市場の役割をする先生に送られ、会社間の競争のもと販売結果がフィードバックされます。グループ学習の中で行われるディベートが一層教育効果を高めます。

買う側から売る側への視点転換で何かが見えてくる
ワークブック『シミュレーション!コンビニ経営』

3本の柱で構成されたワークブック(¥945 税込)

- ①経営シミュレーションソフトとの連携
データの収集、判断根拠を明確にし、仮説と検証の過程を確認しやすくなっています。
- ②教科書との連携
経済分野だけでなく地理との関わりも構築しており、授業で学んだ知識を使って考える入り口となります。
- ③ワークショップとの連携
近隣にあるコンビニが生きた教材として活用できるよう 調査項目や視点を示唆しています。

3本の柱で構成された解説書(¥1,800 税込)

- ①評価
チェックリストは知識面だけでなく、視点また、生徒自身の自己評価と生徒間での視点を持って評価することができます。
- ②授業案
短い時間設定での授業から、中・長期イメージをご用意しています。
- ③解説
設問の正解だけでなく、考え方の方向あり、生徒の自主性を引き出すコーチ

パソコンソフト教材

キャリアデザインNOTE(2005.02リリース予定)
『Myキャリア探しーと』forキャリア教育教材

「過去」の体験を活用し、「未来」の成果を獲得できるフィールドを探して、「現在」の自分が何をすべきか検討する。そして「行動してみる!」

Step 1
～自分自身の棚卸～
「Myキャリアの素を探せ」

今までの自分自身が何を体験し、何を感じ、何を持っているのか具体的に一つひとつ確認。

自分自身の何に今まで気づかなかったどんな可能性があるのか発見する

WHAT(何を)

企業が商品を作る(売る)ために材料を探す(商品を仕入れる)ように

Step 2
～自分自身の商品化～
「Myキャリアの可能性を探れ」

今までの自分の中の何を核にこれからどんな要素を付け加えどんな自分で生きていくのかイメージと方法を検討。

どの土俵にいるのかもわからず他の土俵を探しもしなかった今までは違って得意な土俵を探してみる

WHO(誰に)

企業が商品を作る(売る)ために市場を探すように

Step 3
～自分自身のプロモーション～
「Myキャリアを売り込め」

今まで以上に自分を理解してもらうためにはどんな工夫をすればいいのか選択と集中。

相手が知りたいことに応えるために要望を具体的に予測してみる。シーン毎に優先順位を検討してストーリーを組み立てる。

HOW(どうやって)

企業が商品を作る(売る)ために宣伝をするように

新しい段階での新しいキャリアプランをイメージ
自分の現段階でのキャリアプランをイメージ

entrebeans

ワークブック教材