

## 中学生・高校生が職場体験をするときに気をつけること

開倫塾

塾長 林 明夫

1. おはようございます。開倫塾塾長の林明夫です。今朝も「開倫塾の時間」をお聴きいただき、ありがとうございます。
2. この「開倫塾の時間」は勉強についての番組ですので、どんなことに気をつけて勉強したらよいかを中心にお話をさせていただいています。今、中学校1年生や2年生、高校1年生や2年生の皆さんは、インターンシップといいますか、キャリア教育の一環として自分のキャリア・職業的な考え方を深めて、自分の仕事についてどのように考えたらよいのかを中学生、高校生のうちから学ぼうという勉強が非常に盛んです。職場体験といまして、2学期から3学期にかけて何日間か、近くの企業・役所などいろいろな職場に体験に行くということが多くの学校でプログラムとして組まれています。
3. そこで、今日は折角の機会ですので、職場体験に行くときはどんなことに気をつけたらよいのかというお話をさせていただきます。私が各中学校や高校の出張授業などの際によくお話をしている内容ですので、皆さんの中にはお聴きになった方もいらっしゃるかもしれませんが、ただ、職場体験をより身のあるものにするために、もう一度お聴きいただければと思います。
4. 気をつけることの第1は、その職場のお客様はだれかを知ることです。例えば、パン屋さんならパンを買いに来る人、放送局ならラジオを聴く人やテレビを見る人などがお客さまです。
5. 第2は、お客様にとってどんなことが大事かを、今からお話する4つのポイントで考えることです。その1つは、お客様に提供している製品やサービスは役に立っているのかということです。難しい話になりますが、お客様がその製品を買ったりサービスの提供を受けたりするのは、困っていることを解決してもらいたい・手伝ってもらいたいということだと思います。お客様が困っている問題や悩んでいることを、その製品やサービスによって解決しているかどうか、つまり問題解決になっているかどうかを、難しいかもしれませんがぜひお考えください。それには、お客様にどんな製品やサービスを提供し、どのように解決していくのですかということ、職場の方に聞いてみるのもいいかもしれません。その聞き方も考えてみてください。

6. 2 つ目は価格です。あまりにも高いと手が出ません。価格が適正かどうか・お客様が気楽に買える価格で製品やサービスを提供しているかどうかについてもぜひ考えてみてください。例えばバス会社に行った場合は、バスの運賃が果たして払えるものかということも考えていただくと、とても面白いと思います。
7. 3 つ目は場所です。提供している場所が行きにくいところだと、お客様がなかなか来てくれません。便利なところに立地しているかどうかも大事です。
8. 4 つ目は広告宣伝です。折角歯科医院を開業しても看板がないと、そこが歯科医院かどうかわかりません。病院なら、どんな診療料があるかわかりません。お店なら、何のお店かわからないと困ってしまいます。ですから、看板やチラシなどの広告宣伝も大事です。ただ、訳のわからないチラシだと、なかなか手に取ってもらえません。どうしたらお客様とのコミュニケーションがうまくいくかということを考えるのも大事です。
9. このように、職場体験をさせていただく職場では、提供している製品やサービスのお客様は一体だれかということ、製品やサービスが何の役に立っているかということ、製品やサービスをどのくらいの価格で提供し、それがお客様にとって買いやすいかどうかということ、場所が便利なおところにあるかどうかということ、広告宣伝がお客様とのコミュニケーションにつながっているかどうかということなどについて学ばせていただくことが大事です。
10. これらを、難しいことばでマーケティングの 4P といいます。マーケティングとは、ものやサービスがうまく販売できるようにするために行う諸活動のことです。4P の最初の P は Product で、製品やサービスがお客様にとって問題解決になっているかどうかです。次の P は Price で、お客様にとって買いやすいかどうかです。その次の P は Place で、場所が便利かどうかです。最後の P は Promotion で、広告宣伝がうまくいっているかどうかです。この 4P が仕事をする上で大事ですので、それらに気をつけながら職場体験をしていただければ素晴らしい勉強になると思います。よろしく願いいたします。