**5月31日　インターンシップ・ガイダンス　NPO法人ETIC.　関根　純 氏**

**問１　学んだこと、印象に残った言葉、講師へのメッセージ**

今回の講義で印象に残ったことの一つに「アントレプレナーシップ」があります。「アントレプレナーシップ」というからには起業家の方たちがもつものだと思っていましたが、社員として働きながら新たな変革をもたらした人もいると聞き、そういった人がもっているものも「アントレプレナーシップ」なのだと知って驚きました。また、今まで詳しくは知らなかった「インターン」についても知ることができました。その中でも、「実践型」のインターンシップでのメリットの一つである「In putとOut putのサイクルがつくれる」という部分は特に印象に残りました。大学で学んだこと、すなわちIn putしたことをインターン先の企業で実践する、Out putできるというのはとても大切なことであり、必要なことだと思いました。（経営学部・経営学科・１年）

自分が今不満に思っていることを、変えたいと思っていることを探したいと思いました。小室さん育休の話を聞いてそのことを一層強く思いました。僕はあまり起業する気はなく経営者のみなさんのお話しを新しい風にして自分を変えたいと思い受講したのですが、起業する気がなくても起業家精神は重要なんだということを学べました。今回以降、お話を聞く姿勢がより前のめりになりそうです。正社員は長距離ランナー、インターン生は短距離ランナーと考えるとインターン生が正社員より大きな成果を上げられることに対して少し納得できました。しかし、下手をすると仕事がやっと慣れたところで終わってしまうのでまずはインターンシップをただやりたいではなく手段としてインターンシップを利用するために明確な目的を見つけたいと思います。(経済学部・国際経済学科・1年)

「知識やスキルではなく起業家的な思考行動特性を身につける」という言葉が印象的でした。インターンシップは体験型のような実際の業務を体験することで自分の将来を具体的にとらえられるようにし、未来に必要な経験・知識を習得するものだと考えていました。しかし大卒で就職した人の99%が大学での勉強の重要さを説いているということ、インターンシップ参加生が大学での学びが楽しくなったと答えていることも含めて考えると、短期の努力次第で成果を求めることができ学問の楽しさも得られる貴重なインターンを知識・経験の習得だけで終わらせるのはもったいないと感じました。また圧倒的成長をする人の特徴の話が興味深かったです。「人の期待を上回る努力を惜しまない」当たり前のようで見落としていました。求められた成果分を達成するという意識だった私はまだまだ起業家精神を身につけられていないことを痛感しました。これまでの授業で学んだことをしっかり頭に刻みつけたいと思います。(経営学部・経営学科・1年)

見学型、体験型、実践型と３つのインターンシップの体系がある中でETIC.さんは積極的に実践型のインターンを推奨してくれていて、本当に社会に出てすぐに通用していく人材を育成したいという気持ちがとても伝わってきました。また、アルバイトと正社員のモチベーションの違いといことを聞いて、やはり実際に正社員として働くことにはインターンでしか経験できないのだなと思い、とても意欲が高まりました。（経営　国際経営　１年）

**問２　今後のアクションに繋げていきたいこと**

アルバイト、社会見学のような軽い気持ちだけでなく、インターンシップを通して自分に課された問題を自分で考え、実行することによって、自分自身が成長でき、成果をあげられるよう短期間ではあるが責任ある正社員だと思い真摯に取り組みたい。（理工学部化・生 ３年）

私は将来国際交流基金に入社して日本の子供と外国の子供が交流しあいお互いの国をすきになり、もっと交流を深めていこうと思えるようにする企画をしたいと考えていました。今日の話を聞いて具体的にターゲットなどを調べ、その仕事に就くためにまず何が必要なのかということから考えていこうと思いました。(経営学部・国際経営学科・1年)

過去、自分がどんな時に感情が動いたかについて考えることで、今後の自分へのリアクションを生み出すことができる。まずは、自分が共感できる組織で働いてみることも、起業につながっている。100％を求められたら120％の成果で返す。 (教育人間・人間文化課程・1年)

**授業スタッフの感想**

今回の講義はインターンシップ・ガイダンスということで、ただの宣伝に時間を使うなという批判的な意見がいくつか入っていた。確かに経営者からお話を聞くという趣旨からは外れてしまっていることは確かだろう。しかしETIC.の方たちが多くの起業家や経営者を見てきたことを忘れているのではないだろうか。今回の講義内容はインターンシップを考えている生徒を主としていたのは確かだろう。しかし、そうでない人にも学ぶことは多くあったと思う。例えば、120パーセント理論、また、働き始めの仕事が、たとえ単純なものであっても自分への信頼を決めるということ。これら二つはともに、起業家であっても、会社員であってもどちらにも通ずる考えであったと思う。　そもそも、今回否定的な意見を記入していた人は今回の講義がガイダンスだと知ったときから耳を閉じ、関心を持たずに聞いていたのではないだろうか。何かを得ようと思わなければ何も得ることはないし、何かを得ようと思っていればどんなことからでも得るものはあると思う。最初の先入観、固定概念にとらわれ物事を見てしまっているようではアントレプレナーシップなど夢のまた夢だと思った。