

## 令和4年度女性活躍推進事業「女性のためのキャリアアップセミナー」

### 2日目

#### あなたの力を引き出すキャリアデザイン

##### <開催レポート>

令和4年11月27日（日）13時30分～16時30分

キャリアアップセミナー2日目は、株式会社ワーク・ライフバランスの大塚万紀子さんを講師に迎え、いままでのキャリアの振り返り方法やリーダーに必要なビジネススキルについて、グループワークを交えながら学んでいきました。

##### ◆今日参加した目的をシェア

各グループで「今日のテーマで気になっていること、悩み、知りたいことなど」をメンバーでシェアすることから開始しました。



##### ◆これまでとこれからのキャリアを眺めてみる

これまでのキャリアを良い・悪いで判断するのではなく、今まで歩んできたことを俯瞰的に眺め、自分のキャリアややってきたことを客観的に見ると、どういうふうに解釈できるのかをまずは考えてみます。

キャリアというとポジティブに捉えてほしいという願いが重なってきますが、その言葉に対するイメージは一人一人違いますので、その違いを味わっていくこともすごく大事なことだと思っています。

なぜ、キャリアのイメージが人によって違うのか、捉え方が様々かというお話をしているかという、アンコンシャス・バイアスという考え方がどうしてもキャリアという言葉の裏側には働いてくるからです。

##### ◆アンコンシャス・バイアスがない人はいない

無意識の思い込み、無意識の偏見と訳されますが、私達が意識して使っている偏見ではなくて、無意識的に反応してしまう、そういったイメージだったり、解釈だったりというふうに捉えていただくといいと思います。

# アンコンシャス・バイアスを知ろう



- 無意識の思い込み、無意識の偏見などと訳されます
- たとえば・・・
  - ✓ 「親が単身赴任中です」 → 父親が地方に一人暮らし
  - ✓ 子育て中の女性 → 仕事を続けることを望まない
  - ✓ Aさんは警察官です → Aさんは男性だろう
  - ✓ 私はB型で・・・ → 気まぐれなんだろうな
  - ✓ 女性が好きな色は・・・ → ピンクなど優しい色だろう
- アンコンシャス・バイアスを完全に無くすことは不可能だからこそ、  
「自分にも『アンコンシャス・バイアス』があるはず」という前提で、  
コミュニケーションを取ることが大切

本資料の無断転載を禁じます。(C)Copyright Work Life Balance Co.,Ltd. All Rights Reserved.

これは遺伝子レベルで無意識的に刷り込まれているものから、育ってきた環境、今、生活している状態などの様々な情報が結びついて反応しているとも言われているので、完全に無くす事はほぼ不可能だと言われています。

だからこそ、皆さんにもアンコンシャス・バイアスがあるんだという事を前提に、皆さんがこうに違いないと思っていることは、全てそうではない可能性があるんだというふう  
に思いながら、コミュニケーションをとっていくということがとても大事だと思います。

## ◆詐欺師症候群を知っていますか？

自分は評価に値する人間だとは思わずに、大した能力もないのに褒められてしまったと罪悪感を覚え、まるで褒められたことが何かの間違いのように感じることはありませんか？詐欺師症候群といい、男性よりも女性の方が陥りやすいという研究結果が出てきています。

実力相応の仕事でも、遠慮がちになってしまうということで、男性の上司からは上昇志向がない人だとか、やる気がない現れだろうというふうに誤解を受けてしまうことが多いんだそうです。大事なのは「私ってだから駄目なのよね」ではなく、詐欺師症候群という名前がついている思考の傾向なので、陥っているなどと思ったら、深呼吸するなどご自分なりの対処法をもって、落ち着いて物事を捉えていただければと思います。

——ここで、参加者のみなさんに、ご自身がどのようなアンコンシャス・バイアスがあるかグループで話し合ってもらいました——

## — グループワーク —

【キャリアと聞いてどんなイメージがありますか？】

二人組のペアを作ってお互いの意見をシェアしました。

【スケーリングを使った自己分析やキャリアの棚卸】

自分に合ったツールを一つ選び、個人ワークをした後、グループ内でシェアしました。

### ◆プレゼンテーションスキルをアップデート

今日は、どんな職種・業種でも使うプレゼンテーションスキルのアップデートを体験します。これは、クライアントだけでなく上司や部下にも使えるスキルです。

スライドを見せて「こんないい商品なんですよ。なので、どうですか買いませんか」というプレゼンテーション。これがいわゆるプレゼンテーションのイメージだという方が多いと思います。これでは、どれだけいい商品だと言われていても、あなたが販売したいんでしょうということが伝わってくる。

やってしまいがちな失敗プレゼンというのは、「じゃあ値引きしてよ」というようなお願いを返されてしまうプレゼンです。提案後も上下関係が続いてしまい、お付き合いが続けば続くほどつらい関係になってしまいます。

目指したいプレゼンは、「あなたの課題解決にはこれが必要ではないですか？」という提案から始まっていますかということです。商品売るのではなくて、提案のポイントを探る、一緒になって課題解決の道のりを考えるということがお話できていれば、確かにそこが問題なので相談に乗ってほしい、一緒に考えてほしいという言葉をお客様から引き出すことができるかもしれません。

一番のポイントは、相手の課題を解決するための提案になっているか、自分の課題だけを解決するプレゼンテーションになっているのではないかということです。

## — グループワーク —

個人ワークでプレゼンテーションの骨子を考えて、グループ内でミニプレゼンを実施、お互いにポイントの確認をしました。

## — 参加者の声 —

- ・久しぶりの対面研修に参加できて、モチベーションが上がりました。ありがとうございました。
- ・「詐欺師症候群」はまさに自分に当てはまると思いました。思考の癖を知ったうえで、物事の判断や人とのコミュニケーションに活かしたいと思います。
- ・キャリアの棚卸しという概念自体が初めてのものでしたので、新鮮でした。自分を客観視するきっかけになると思います。

- ・プレゼンのワークはネゴシエーションの進め方でも役立てそうな気がします
- ・全部楽しかったです。受講生の皆様がキラキラしていて自分をアップデートできました。
- ・客観的かつ俯瞰で見る機会をいただき楽しかった。良い経験でした。

(アンケートより一部抜粋)