

中央大学父母連絡会

2023

Kusa

3

no

草のみどり

Vol.336

Midori

Special feature

公認会計士試験合格祝賀会

FRONT LINE

商学部 / 国際情報学部



Chuo University Parents Liaison Association



なぜ海外インターンシップに挑戦しようと思ったのか

私はもともと海外に漠然とした憧れがありました。国際経営学部に入學して英語に触れる機会が多くなり、留学生たちとも交流する中で、今まで海外経験のなかった私は海外に行ってみたいという意識を強く持つようになりました。大学に入學して1カ月ぐらいで、既に海外に行くこと決心していました。

しかし、海外旅行という選択肢はあまり考えていませんでした。どうせ行くならしっかりと何かを学んで帰ってきたい、その一心で海外インターンについて調べました。そしてある日、私の全学メールに海外インターンのお知らせが飛び込んできました。説明を受けに行くぐらいなら、という気持ちで説明会に参加しました。その説明会に参加した学生は私一人。そんな状況なので、担当の方から熱心に勧誘されました。私は良くも悪くも見事に説得され、その場

ベトナムインターンシップで発揮した決断と行動力

国際経営学部国際経営学科1年
東京都立八王子桑志高等学校出身

ひらはら てるや
平原 照也

で決断しました。その日のうちに親に電話をかけ、週末に実家へ帰って恥ずかしながら頭を下げ、インターンのお金を出してもらいました。

結果的に、これが最高の決断になりました。

現地での実習内容

現地での実習期間は夏休みの1カ月で、日系のIT企業にお世話になりました。主にマーケティングを自動化するシステムを販売している会社でした。オフィスにいる人の数は約100人で、約20人が日本人、約80人がベトナム人でした。

私が任せてもらった業務は多岐にわたりましたが、主なものはシステムの営業でした。ベトナムに進出している日系企業を情報誌やウェブサイトのの中から探し出し、リストを作り、メールでアポイントメントを取りました。そこで興味深かったのは、内容によってメールの開封率や問い合わせ

率が変化することです。このマーケティングの経験が大きな学びとなりました。

また、テレアポにも挑戦しました。しかし、テレアポではあまり良い結果を出せませんでした。ITシステムの導入は最低でも1年の契約なので、相手もそう簡単には決断できません。さまざまな角度からの質問が届きました。そして、当然ながら私には答えがわからない質問もきます。そんな時は、言葉を詰まらせたり変にごまかさうとしたりするばかりで、あとから振り返ってみると良くない態度だったと反省しています。私を担当してくれていた社員の方は、わからないことはきちんとわからないと言った、と指導してくれました。

そして最終週、私が取ったアポの商談を実際に行いました。社員の方が中心となって話を進めましたが、私も要所で会話に参加しました。リード数やWeb環境、運用人数に動作環境、費用対効果に導入事例まであらゆる質問が相手側から飛んでき



ましたが、社員の方はすべての質問に的確かつ簡潔に答えていました。そこで私は準備の大切さを学びました。もちろん、私も自分なりに準備をして商談に臨みました。しかし会話の約半分は、私の準備の範囲を超えていました。そこで、社員の方がした準備と私がした準備を比較してみたところ、あることに気が付きました。それは、相手の立場に立っているかどうかでした。私はいかにこの製品が良いかを資料にまとめましたが、社員の方は需要を考え、導入例などを資料にまとめていました。

ちなみに、その商談をしたお客さまとは話がほとんど一拍子に進み、私の実習期間内に成約まで取り付けることができました。



ベトナム人との交流について

私は職場のベトナム人と親交を深めるために次のような行動をしました。

まず、時間に余裕がありそうな方のところにノートとペンを持っていきます。そして、名前と簡単なベトナム語を覚えてもらいます。次の日に挨拶をし、その際に教えてもらったベトナム語を言います。たとえばこんな感じです。

「Hello○○、バオニューティン？」

「バオニューティン？」とはベトナム語で「これいくらですか？」という意味です。朝一でこんなことを言われたら向こうは笑うしかありません。笑ってくれたらこっちのものでいいです。その場でランチに誘えば確実にOKしてくれます。

実際、私はその方法で職場の方と親睦を深め、毎日一緒にランチやディナーに行っていました。この方法のポイントを一言でまとめると「相手に興味を持つこと」です。やはり自国のことについて興味を



現地での朝食

持っている相手に対しては、誰でも良い印象を抱くと思います。相手と仲良くなりたければまずは相手に興味を示すこと、それが重要だと私は実感しました。

この方法は全世界で通用すると思うので、是非試してみてくださいね。

最後に

私はこのインターンシップで価値観が変わり、視野が広がりました。それも、あの時に挑戦すると決めた自分の決断のおかげだと信じています。自分の知らない環境に飛び込むことは怖いものですが、逃れられない状況で必死にもがき続けると何かが見えることがあります。皆さんの挑戦を心から応援しています。私も挑戦し続けます。



担当社員の方との食事

国際経営学部だより

論理的でクリティカルな思考と実践を！

国際経営学部教授 やまだ やすとし 山田 恭稔

こんにちは。社会学を軸に東南アジアの地域研究に関連する諸科目を担当している山田恭稔です。

晩秋のころまで、4年生は卒業論文の制作に奔走していました。国際経営学部では、必修である卒業論文の執筆条件に「母国語以外で」と課しています。私が担当する専門演習「アジアの地域社会と持続的開発」を履修する4年生たちは、それを英語で制作しました。

卒業論文も論文ですので、その執筆の過程では、物事を論理的に捉えて考えることはもちろん、クリティカルな思考も求められます。クリティカルな思考とは、批判的思考と直訳されますが、安易に何でも批判することとは異なり、むしろ、さまざまな知的観点から複眼的に考えること、そして、既存の概念をさまざまな知的観点から捉え直す作業になります。このような知的作業を外国語で行なうことが

課され、それを乗り越えようと奮闘した学生たちの真摯な姿勢は大きな称賛に値すると思います。

一方、国際経営学部には1・2年生を対象とした「企業・機関訪問」という、実社会の入り口部分に触れるユニークな企画があります。私の場合は縁あって、独立行政法人国際協力機構（JICA）、ならびにドイツに本社を置くロバート・ボッシュのグループに属すボッシュ株式会社に学生たちを引率する企画に関わりました。それぞれの組織の概要を理解するだけでなく、グローバルな舞台上で活躍する人々の考え方、視点の在り方、視野の広さの一端に実際に触れてもらうことがこの企画の意図です。

学生たちがグローバルな舞台上で活躍したいと心から切望するとき、そのような考え方、視点のあり方、視野の広さの基盤には、上述した論理的でクリティカルな思考法が実は不可分だと気付きます。国際経営学部では、グローバル言語である英語を主に用いて、そのための学びと実践の機会を提供しています。

