

ビジネス基礎講座

①ビジネス入門講座(能力別選択)(基礎チェーン講座)(第1 quarter)

ビジネスの基礎の基礎を学ぶ講座。きわめて初歩的な、いわば常識に近い企業経営の要点についてやさしく解説したテキスト、用語集、チェックシート等を配賦し、自己学習してもらう。チェックシートは、3回の確認を行うもので、暗記する必要はないが理解し、第三者に説明できる程度まで自己学習が進んだかどうかを自己確認してもらう。それが修了した段階で、学習の達成度を確認するための課題を送付するので、受講者はそれに解答する。

テキストは、企業経営とは何か、マネジメントとは何か、の2つから構成され、それぞれ20～35の項目からなっている。また、主要なビジネス用語を簡単に解説した用語集、主要業種の特質・動向・課題等を解説した業界事典等を配賦する。受講者はこれらのドキュメントを精読し、基礎的な知識を身に付ける。

一定期間経過後、学習の達成度を確認するための課題問題を個別に送付するので、それに解答する。知っていて得をするという類の知識情報ではなく、知っていないと軽蔑ないし侮蔑される知識情報であるから、スコアではなく完璧な知識習得が求められる。課題問題→解答→正答・解説というサイクルを繰り返すと、自己認知と自己評価とのアンビバランが生じることがある。甘い自己評価の人は、一般に高い成果を挙げることができないコンピテンスをもっている。学習・自己評価の繰り返しによって、自省性を高めるとともに、パフォーマンスの確実性を高めるという効果が期待できる。

期間	2ヶ月
密度	初期自主学習+1週に2回の課題+メールでの質疑
場所	自宅学習+メールでの質疑
義務	毎週の課題提出
評価	課題提出状況、課題得点等を総合的に評価

②ビジネス基礎講座(必須)(基礎チェーン講座)(第 2 quarter～第 3 quarter)

企業経営にかかわる基礎的な知識を網羅的に修得するための講座。如何なる職務に従事する場合であっても、ビジネスパーソンとして有していなければならない一般常識的なビジネス関連知識を学ぶ。この講座で提供される主要なジャンルは、マネジメントの基盤、マネジメント理論の展開、管理手法、会社の形態、株式会社、株主総会・取締役会、マーケティング、流通・販売、ビジネスの情報化、事務業務の O A 化、財務会計、手形小切手、債権管理、管理会計、経営分析、事業・法人課税、人的資源管理、安全衛生、賃金管理、労働日数と労働時間、定年・解雇、働く人の権利、経営に必要な法律知識、新会社法、新発想経営等の項目で、それぞれが 20～40 の細分項目から構成されている。また、これらの基礎テキストに加えて、経営用語集、ビジネス新トレンド集等の参考資料も配賦する。

これらの基礎編が修了した段階で、21 世紀のビジネス、進化する経営戦略、新日本型企业経営、変わるマーケティング、世界のビジネス新傾向、環境経営、金融市場の新動向、等々のドキュメントを配賦し、未来に繋がるビジネスのあり方についても学んでいく。

あくまでも基礎ベースの講座なので、地道な知識ベースの豊富化という自己学習が強いられるが、ポイント毎に「考えさせられる問題」を提起することで、主体的にビジネス上の普遍的諸課題、展望、問題解決のための諸条件等について思考する習慣づけを行っていく。

資料配付は、計画された学習プロセスの節目毎に配賦され、配賦単元毎に課題問題が提起され、学習の達成度を確認する。用語名のみを掲載したチェックシートを配賦し、任意の時点における自己能力と一定期間の学習後の能力伸張との差異を自己認知することで、学習する組織の要点も学べるようにすることで、コンピテンスの改善、他者性の強化、組織親和性の向上等もはかっていく。

期間	6 ヶ月
密度	初期自主学习 + 1 週に 2 回の課題 + メールでの質疑
場所	自宅学習 + メールでの質疑 + 研修所での DVD 学習
義務	毎回の課題提出、チェックシート提出
評価	課題提出情況、課題得点等を総合的に評価

③キャリア指向のマネジメント(必須)(第 2 quarter～第 3 quarter)

かつての日本的経営にあつては、組織構成員の一体的集団主義が重視され、ある種の金太郎飴的人材育成が主体となっていたが、雇用の多様化、労働組合のアパシー化、新規卒労働市場の冷え込み等の動きから、個人のキャリアそのものが注目されるようになってきている。いよいよ激しく揺れ動いている社会・経済環境にあつて、職業経歴をどのように設計し、どのように期待目標を達成するのか、それが全ての人々に個別的に突きつけられている。企業もまた、諸個人の多用なキャリア指向を前提として組織形成・運営にあたらなくてはならなくなっている。

この講座では、19 世紀末以来のキャリア論の流れを追い、どのような点にフォーカスが当てられ、何が問題となっているのかを知るところから始まる。ことに、Planned Happenstance Theory について詳しく解説し、昨今のわが国で流行しているキャリア理論、キャリア指導の問題点を探る。

次いで、ケースの分析に入る。50 ほどの実際のケース(キャリア形成の迷い、キャリア形成の失敗、キャリア形成の成功事例)をあげ、どのような時点でどのようなアドバイスないしカウンセリングがもっとも有効で現実性があるのかを探ってみる。このようなケース・スタディを積み重ねることによって、主体的因子と外在的因子の有機的な組み合わせを探求し、キャリアの節目に何があるのかを創造的に模索することで自らのキャリアの未来像を設計してみる。

期間	6 ヶ月
密度	初期自主学習 + 1 週に 2 回のケース分析
場所	自宅学習 + メールでの質疑 + 研修会場でのインタビュー
義務	毎回の課題提出
評価	課題提出状況、課題得点等を総合的に評価

④社会を知り、社会に生きるための講座(必須)(第 1 quarter～第 4 quarter)

世界で通用する一流のビジネスパーソンになるためには、日本語や英語等の言語能力、数値能力、ビジネスに関する知識等がある水準を超えているだけでは必ずしも十全ではない。如何に一流の人材といえども、所詮は市井に生きる人間であり、したがって、人と人との関係性において自己を成立させねばならない。つまり、一流であるかどうかを判断するのは、常に他者であるのだから、他者から尊敬され、評価される人材でなければならない。そうした意味において、狭い領域の知識だけを有していればいいという訳ではない。社会に生きる限りにおいて、その社会がどのような問題に直面し、どのような課題をもっており、それらをどのように解決すべきなのかという問題意識・感受性を高い水準でもっていなければならない。

この講座では、世界で、あるいはこの国においてどのような社会的問題が生成し、人々がどのような課題に直面しているのか、そしてそれらを解決するためにはどのような頑健性の高いソリューションがあるのか、等について真摯に考えようというものである。したがって、この講座については、受講者のみが参加できるネット上のフォーラムが設けられる(参照は一般に公開)。予めテキスト等は配賦せず、問題提起だけを課題として提示する。受講者は、提示された問題について、期日までに解答をアップする。提出された解答は、受講者全員が参観する。配信された解答群について、受講者には批判、問題点指摘、アドバイス等が義務づけられ、一定のソリューションの方向性が見出されるまで討議が展開される。

アップされた意見、論議については、受講者ごとに評価ポイントが与えられる。テーマごとにポイントが累積され、講座修了までそのポイントの多寡が競われる。ポイント付与の要点は、「考えるチカラ」、独創性、他者性である。

提起される課題はきわめて多様であるが、現代社会が直面している諸問題から厳選される。また、課題は英文の場合もあるし、数値データの頻度も高い。たとえば、■近年、わが国の学校教育における国際的な学力低下(数値データ提示)が云々されているが、その要因を寄与度の高い順に 5 つあげ、要因ごとに解決策と、解決策による期待効果を具体的に提示せよ、■わが国は、長寿企業(創設後 100 年以上存続している企業)が世界でもっとも多いといわれているが、その要因を 5 つあげるとともに、長寿企業の多さが国民経済の安定的な成長にとってどのような意義をもっているかについて自説を展開せよ、■若者の内向き指向が指摘されているが、それを証明する数値データをあげるとともに、それを否定する計量データも指摘し、両論の妥当性を判定せよ、■日本を嫌い、とする韓国人の比率は、韓国が嫌いとする日本人のそれを大きく上回っている(数値データ)が、その要因を国別に 5 つずつあげよ、■ホームレスと普通の市民との距離に関して、欧米と日本との間には看過できない差異があると指摘されているが、考えられるその仮説的要因を 5 つあげ、それを実証せよ、■富士山は、世界自然遺産ではなく、世界文化遺産として登録される見通しであるが、何故、自然遺産ではないのか、その要因を探る中で日本人の固有な特質を指摘せよ、■ルーブル美術館の新館が UAE の Dubai に建設される予定であるが、何故、東京ではないのか、その要因について数値的裏付けを添付して論説せよ、等々が 2 週に 1 回のペースで提起される。

期間	12 ヶ月
密度	2 週に 1 回の課題提起
場所	サイト上に設けられたフォーラム
義務	毎回の課題提出 + 批判的討議 + 研修会場での集団討議
評価	課題提出状況、課題得点等を総合的に評価

ビジネス応用講座

①論理思考・教養強化塾(必須)(第1 quarter～第2 quarter)

この講座では、論理的な思考、他者を説得するのに足る論理的表現力等について、ビジネス・シーンを意識しながら学んでいく。まずは、テキストベースで論理学、推論、哲学・思想、文化・芸術等の基礎を学ぶ。その後、それらを前提として、深い思考が必要となる課題が提起されるので、受講者はそれに解答する。課題は、かのハーバード大学での『白熱講義』(Justice: Episode1～Episode10)に近似しているものの、より社会性があり、企業経営との関連性があるものが提示される。『白熱講義』が秀逸であるのは、主催者である Michael Sandel の司会者としての技量もさることながら、出席している学生が主体的、独創的、論理的に自らの意見を堂々と開陳すること、学生が次から次へと自ら意見表明機会を求める点にこそある。また、教授が提起し、そして配賦する参考資料の多くが、哲学、思想、論理等、所謂一般教養に属する点もまた注目しなければならない。専門性も重要であるが、世界中に人的ネットワークを形成するためには、豊かな教養と、どのような問題についても話題にすることができる幅広い知識が必要である。

『白熱講義』に参加する優秀な学生と競争しなければならないわが国の若者は、US の学生を凌駕する積極性と論理性、頑健性の高い論証提示力、例示能力を具備しなければならない。また、その意見表明の背後に、豊かな知性・教養が感じられなければ敗者となってしまう。この講座では、題材を文化・芸術・思想等に求めつつ、とくにシグナリング、メタファの効果的利用方法を学んでいく。

本講座は、こうした問題意識をもって、世界のどこに行っても周囲から尊敬されるに足る教養、表現力、論理性をもった人材になろうとする契機を提供する。予め配賦するドキュメントについて自己学習した後にも、提起される問題ごとに参考資料を随時配賦する。2 項対立、3 項対立の構造をもった問題が提起されるので、受講者は仮説的に自説を提示し、それを論証する。この講座でもネット上にフォーラムを形成し、活発な討議を展開するとともに、受講者以外からの評価もおおぐ。

期間	6 ヶ月
密度	初期自主学習 + 隔週での課題回答 + 討議
場所	自宅学習 + ネット上のフォーラム参加
義務	毎回の課題提出 + 討議参加
評価	課題提出状況、課題得点等を総合的に評価

②他者性育成塾(必須)(第 3 quarter～第 4 quarter)

この講座の主眼は、学習する組織にとって不可欠な要素である他者性を強化することにある。日本人に固有とも言われている peer to peer な関係性は、残念ながら海外では通用しない。また、日本企業の職場でよく見受けられる peer pressure もまた世界のオフィスでは理解され難い。今後、日本企業で就業する人材の多国籍化が進む中、組織総体の活性化を目的とした他者性(他者を理解し、受容し、揺り動かすことができる姿勢と能力)の必要性はいよいよ高まっている。自己責任と排他とを履き違え、孤立化する人が増えているという今日の社会にあって、他者性の具備は愁眉の課題となっている。

この講座では、社会や職場で生起するさまざまな悩み、相談をシナリオ化したケース・ドキュメントを定期的に受講者に送付する。受講者は、当事者だけではなく当事者を取り巻くさまざまな諸関係の全体が一定の満足シェアできる回答を模索し、回答書を作成する。大きな原則は、不運とか不幸、挫折等からの立ち直りはあくまでも当事者本人の自助努力にあり、第三者はその自助努力を支援するに留まるという点にある。短期的な救助、擁護にも意義はあるが、大切なことは当事者自身の「自らを変える」という姿勢転換・覚醒にある。真の他者性は、そうした自己変革を如何に効果的に生起させられるかにかかっている。「寄り添う」ということは、継起的に覚醒の機会を与え続けることである。

また、この講座では、成功した著名な経営者の「生の声」を音声データ(英語を含む)として受講者に配賦する。受講者は、そこからどのようなことが学べるか、それを説得力ある文章で回答する。これは、印象の受容性を高めることをネライとしている。成功している人は、大方の場合、この受容性(聞く耳をもつ)が高い。受容性は、相手に対する高い関心、理解力、感受性、問題解決能力等の関数である。

期間	6 ヶ月
密度	1 週に 1 回の課題提出+メールでの質疑
場所	自宅学習+メールでの質疑
義務	毎回の課題提出
評価	課題提出状況、課題得点等を総合的に評価

④ビジネス・シミュレーション塾(必須)(第 1 quarter～第 4 quarter)

受講者に、現実存在する、あるいは存在した企業の「失敗」事例をシナリオ化したケース・シートを定期的(月に 1～2 回)に送付する。受講者は、与えられた情報だけではなく、自ら実際データを収集、分析して頑健性の高い proposition report を作成する。受講者が作成した提案書は、月に 1 ないし 2 回のペースで開催されるディベート・セッションにおいて公開され、討議の対象となる。

この講座の要点は、シミュレーションが実際に存在した企業であるという点にある。実際に存在したわけであるから、歴史的事実としての「失敗」にかかわるデータは無数にあると想定できる。受講者は、自ら主体的に必要なデータを収集し、頑健性の高いソリューションを考えるとともに、自らの提案の結果を自らシミュレートしてみる。さらに、ターゲット企業が自己変革を推進できなかった要因をも探求することで、事例の一般化をはかり、失敗を繰り返さないための普遍的な要因を学習する。

この講座では、たとえば以下のような事例を扱う。

- 非鉄金属会社の倒産～バブルとは何か
- リゾートホテル再建～組織と人間関係
- アトラスの成功と失敗～IT 革命の行方
- Ford、その栄光と挫折～経営理念の裏側にあるもの
- ライブドア vs フジテレビ～M&A にも論理が必要
- 福島第一原発事故と東電～確率論の限界
- リーマン失敗の背後にあるもの～金融工学の罠
- サムソンに負けたソニー～技術への過信と蔑視
- アート引越センター～差別化戦略はどこから生まれるか
- フレンチレストラン再建～王様のレストラン
- 中小スーパーの生き残り戦略～
- 成功因子の脆弱性～缶詰会社再建
- 陽はまた昇り、沈む～日本ビクターの再生
- 海外進出の陥穽～自動車部品会社
- 地域文化の保守性と変革～酒造メーカーの挫折
- トマムの失敗～需要構造の変化をどう読むか

事例によって送付する情報量は多様であるが、たとえば、Ford 経営のケース分析では、A4 サイズで 200 ページ以上のボリュームになる(数回に分けて送付)。それぞれ主題が異なっているが、共通しているのは成功が自己革新を阻害するという法則、自らの変質に覚醒できない経営風土、後継者育成の失敗などであり、究極的には勝者の謙虚さをどのように担保するのが問われている。

この講座では、それぞれのケース分析の途中で数回のディベート・セッションを開催する。この討議の場において、企業と個人との双方にとってハッピーな経営風土を可能にする条件を発見していくことが大きなネライとなっている。

期間	12 ヶ月
密度	自主学習 + 月 1、2 回の課題提出 + 討議への参加
場所	自宅学習 + 研修会場での討議
義務	毎回の課題提出 + 討議参加
評価	課題提出状況、討議への参加状況等を総合的に評価

①BBD(Brown Bag Debate) (必須)(第 1 quarter～第 4 quarter)

BBD(Brown Bag Debate)とは、食べ物や飲み物などを持ち込んで、自由にかつ気軽に参加できる討議の場を意味している。ちなみに、Brown Bag は、UK 等で sandwich などの所謂 cool launch を入れた茶色の紙袋を意味する。

Moderator はいるものの、誰もが自由に発言できるし、話題を提供することができる。討議に定められたルールはなく、他者の発言を妨害しない、他者を誹謗中傷しない限りおいてどのような発言も尊重され、許容される。討議のテーマも厳格には決められていないが、たんなる「お喋りの場」ではないので、moderator が緩やかな課題的テーマを設定したり、議論の活性化を促したりする。

原則として毎週、曜日と時間とを定めて開催する。最初の数回は、コミュニケーションの円滑化、聞き上手になるための雰囲気作り、どのような話題にも即応できる姿勢づくり、などのために USA で開発されたコミュニケーション・ゲームを用いて、集団内におけるコミュニケーションのあり方を学ぶ。

続いて、モデレーターが提起した話題に関して、活発な議論を展開する。提供される話題は多岐にわたっているが、英語学習の進捗状況によって、英語による討議に移行する。当然のことながら、言語表現能力、論理性、簡潔性、効果的な抑揚、主張の構造的な向上を図るだけではなく、聴力(他者の話を聴くチカラ)、環境の動態への適応力、他者性、組織親和性、機能集団に向けての主導性、耐性、等々の強化も重要な目的としている。参加者の討議状況については、約 30 程の尺度で評価を行い、本講座への参加に伴う成長の度合いを確認する。評価については、個別にフィードバックし集団の場におけるコミュニケーションでの問題点、課題、留意点等についての自己認知を高めてもらう。

この講座については、受講者全員が欠席、遅刻厳禁となる。

期間	12 ヶ月
密度	1 週に 1 回の参加
場所	研修会場
義務	討議への積極的参加
評価	課題提出状況、課題得点等を総合的に評価

②**地獄の特訓塾**(必須)(第 3 quarter のうちの 5 日間)

ビジネス・シミュレーション。

創業プラン→創業→運営→結果

企業経営に一般的に必要なパラメータを網羅したシミュレーション

チーム・プレー

プレゼンテーション

4 泊 5 日

期間	5 日間
密度	初期自主学習 + 研修参加
場所	自宅学習 + 研修会場
義務	研修参加、報告書作成・提出
評価	課題提出状況、課題得点等を総合的に評価

③**ボランティア実習**(必須)(第 2 quarter のうちの 10～20 日間)

自己完結型ボランティア

チーム編成による自主的な活動、活動計画も自主的に決定し、活動実施もほぼ自己責任で遂行する。

参加者は、活動終了後に報告書を作成する。

事故等の防止のため完全なバックアップ体制を整える。保険加入。

活動に関わる費用は、参加者の自弁とする。

期間	10～20 日間
密度	初期自主学習 + 活動参加
場所	未定
義務	活動報告書提出
評価	活動内容、実施効果等を総合的に評価