

①人的資源のマネジメント(選択)(第 3quarter～第 4 quarter)

人材が大切と言われながら、わが国の企業は人材の有効活用、人的資源の開発・育成等に関して暗黙知的な対応しかしてこなかったと言っても過言ではなからう。人を大切にする日本企業というイメージは、もはや崩れつつある。労働生産性という指標から見る限り、わが国の直接的生産工程以外の場所で働く人々の生産性は諸外国との比較でかなり低いというのが実情である。

今後想定される世界市場において日本の企業が生き残っていくためには、優れた人材を育成・開発するとともに、そのもっとも効果的な活用を考える必要性が夙に高い。この講座は、人的資源にかかわる幅広い知見を具備しようという未来志向の戦略的立場に立ち、必要な知識・方法等を受講者とともに考えようという講座である。とくにこの講座では、近年、改正や新規立法が相次いでいる労働法領域の知識や雇用にかかわる労働市場の動態について重点的に情報を提供する。労働者保護に関する法規制の国際的差異、どのような人材が、どのような領域において、どの程度必要になるか、という労働市場の未来予測などを知ることの意義は大きいといえよう。

まずは人的資源管理の一般的な知的体系を具体的に学んでいく。配賦するテキスト類は多岐にわたっており、附属資料も多いし、英文のデータも少なくない。受講者には、一定の問題意識をもってソリューションを提供できる水準までの学習が要請される。ことに、海外のマーケットで自由に活躍する人材を指向するという観点から言えば、あるべき人的資源の未来像を考えることの必要性は高いという認識をもって臨んでもらいたい。

この講座でも、生きた生のデータを多用するという姿勢で貫かれている。現状を知り、成功のための未来戦略を考えるという思考軸を中心にして、人的資源管理、労働市場、人間関係、行動諸科学、雇用の多様化・柔軟化等を数量的データにもとづいて分析し、考察することが求められる。

期間	6 ヶ月
密度	初期自主学習 + 1 週に 2 回の課題
場所	自宅学習 + メールでの質疑 + 研修会場での DVD 学習
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

②心を科学する講座(選択)(第 1quarter～第 4 quarter)

この講座は、心理学、脳科学等の領域における最新の知見を学ぶ講座であるが、基礎的知識が不可欠なため、心理学発達史の歴史、心理学の基礎、基本用語の理解等にも一定の時間的資源を割く。心理学の体系は多岐にわたっているし、その歴史も長い。しかも、臨床レベルでは共通の常識的知見がないケースが多く、学説間の対立も少なくない。また、近年の脳科学の発達には、従来の心理学の常識を大きく覆そうとしている。したがって、心理学、精神科学、脳科学等の領域における膨大な知的資源の全てを網羅的に学習することの困難性は高い。そこで、本講座では、職場とか学校教育の現場において話題となっている「心の悩み」、前向きでエネルギー的な集団形成の基盤にある心の持ち方、性格の諸類型と集団適応、組織親和性とか高い他者性を発揮できるコンピテンスを醸成する職場風土やリーダーシップ等にフォーカスした講座展開を試みる。

まずは、心理学の発展史、基礎的心理学、精神障害、性格類型、行動特性等にかかわる基盤知識を学び、続いて臨床ケースや近年話題となっている傾向的心理特性等について実際のデータを提供。これまでに収集した膨大な個別診断臨床データの一部を紹介し、それを受講者自らが解析・診断してみる。加えて、自分自身を認知対象として、さまざまな診断ツールを使用した性格診断・行動特性診断を試みる。この自己診断では、集団討議を行うことで性格のペルソナとしての隠蔽性・可変性・適応性について掘り下げてみる。

最終段階では、組織・集団における心的構造、性格、コンピテンスの寄与関係について、意思の有効性を考えてみる。つまり、「自分を変える」ということがどのような状況・環境の場合に可能であり、また不可能であるのかを模索してみる。

期間	12 ヶ月
密度	初期自主学習 + 1 週に 2 回の課題 + テスト + 討議
場所	自宅学習 + メールでの質疑 + 集団討議 + 診断テスト
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

③グローバル世界のビジネス展開(選択)(第 3quarter～第 4 quarter)

世界のビジネス展開について学ぶ講座であり、「日が沈む」国としての日本企業再生のための諸条件を世界市場で優れた業績をあげている企業から学ぼうとするもの。1970 年代から 1980 年代には、わが国諸企業の海外展開は、資本ベースでも、モノベースでも、そして人的資源ベースでもより積極的であったし、世界をリードする企業、世界の技術革新・イノベーションの先端を走る企業も少なくなかった。しかしながら、1990 年のバブル崩壊以降、わが国のマクロ経済、個別企業は徐々に世界の先端から遅れをとるようになった。成長率の鈍化もさることながら、世界のショーウインドから日本製品の姿がどんどん消えていっている。それ以上に、世界のマーケットで活躍する日本人ビジネスパーソン、海外で学ぼうとする日本人学生が減少していることに多くの人々が危機感を抱いている。

日本の製品・サービスの消長が何に由来しているのか、それを探るための一つの手段が、世界で活躍する先端企業の戦略にあることは明確であろう。この講座では、成功した世界的企業の戦略、人的基盤、経営者の意思決定等を具体的に探求し、規定的要因を抽出するとともに、そうした規定要因をもつことができなかった日本企業の何処に問題があったのかを考え、そして復活・再生のための処方箋を提示する。

世界で活躍する個別企業のケースを紹介し、成功の要因を探ってみる。ケース・ブック(その殆どは英文)は、10 企業程度を予定しているが、業種的には偏りを極力廃する。提供する情報は、成功企業の経営者のメッセージを含めた個別世界企業のさまざまなデータであり、受講者はそれらを参照しつつ、自らリサーチを展開し、妥当性の高い要因・条件を提示する。また、受講者は自らターゲット企業を探し出し、自ら分析を加えて報告書(可能な限り英文で作成)を作成する。受講期間中、それらの報告書を題材としたディベート・セッションも開催する。優れた報告書については、双方向性 SNS や外部に公表し、一般の評価をあおぐ。

期間	6 ヶ月
密度	初期自主学习 + 課題 + リポート + プレゼン + 討議
場所	自宅学習 + 研修施設での報告 + 集団討議
義務	課題提出、報告書作成、討議参加
評価	課題・報告等提出情況、討議・報告得点等を総合的に評価

④自己責任と社会のルールを考える講座(選択)(第 3quarter～第 4 quarter)

この講座では、社会の根本的なあり方、個人と社会との関係性、法と法理、自由と自己責任、人類発達と社会形成等の問題を考えながら、個人と集団・組織とのあり方について望ましい企業像を模索しようというものである。この種のテーマは、とかく抽象論に陥りがちであるが、身近な話題をつづじて本質に迫ろうという方法を採用している。

まず、今日的資本主義社会において一つのトレンドになっていた市場原理主義とか自己責任に関するテキスト(A4 で 100 頁、公刊書)を配賦し、そこに提示されているさまざまな論点について考えてみる。■市場とは何か、■古典派経済学の意義、■自己責任、■規制緩和、■確率論の罠、■ゲーム理論、■厚生経済学、■ケインズ経済学の亡霊、■ライフ・ゲーム、■社会均衡と競争、■丘の上のオットセイ、■勝者のない食物連鎖、■敗者の遁走、■ノマド、等々の論点から、社会に対する個人・企業の責任、個人・企業に対する社会の義務を考える。受講者は、それぞれの論点について思考し、データを収集し、分析し、ソリューションを創造し、検証するアークグメントを作成して提出する。正答は重視しないし、論点によっては正答がない場合もあるから、頑健性の高い論理性と説得力ある証明プロセスを重視する。

この講座でも、優れた意見については双方向性 SNS に掲載するし、第三者の評価を求めることもある。国際的に一流のビジネスパーソンには、こうした「難問」に対して一定の定見をもっていることが求められており、その卵としての受講者には、企業のコンプライアンス、社会的責任という観点から、この種の問題を巡る論議に習熟してもらうことがネライとなっている。

期間	6 ヶ月
密度	2 週に 1 回の課題提出 + 討議への参加
場所	自宅学習 + ネット上での討議参加
義務	課題提出
評価	課題提出状況、課題得点等を総合的に評価

⑤ビジネス Q&A(選択)(第 2 quarter～第 3 quarter)

企業経営に関するさまざまな疑問、質問に答える講座。架空の企業経営者が、自企業の直面する課題について有能な経営コンサルタントに対して尋ね、それに具体的に答えるという形式を採用している。原則として毎日質問が受講者にメールで送られてくるので、受講者は質問を解決する具体的、建設的、現実的に的確な、しかも高い成果が期待できる回答を作成する。

企業経営にかかわる全ての領域について網羅的に Q&A を作成すると、1 日に 1 題の質問に答えたとしても、数年を要してしまうと考えられるので、この講座では「人」の問題を中心に質問を構成する。可能な限り、今日性の高い質問を提起するので、受講者はそれに回答するためのリサーチを繰り返すことで、わが国の企業が直面している付加価値増大のためのソリューションを蓄積することができるようになる。

回答文の量は、A4 で 2 ページ程度の制約を設け(1 ページ目は一般論展開、2 ページ目には具体的事例掲載)、講座修了までに 200 枚程度の Q&A シートを作成する。回答の質も大切であるが、ここでは与えられた課題に対して高いスピードでリサーチするという習慣づけ、さらには短時間で一定量のドキュメントを作成する文章力の強化などもネライとなっている。受講者が回答した後に、雛形としてのサンプル回答を送付するが、どのような着目点が必要なのかを学習してもらうことが大切になる。

期間	6 ヶ月
密度	1 日に 1 回の課題・質問応答
場所	自宅学習 + メールでの質疑
義務	毎日の質問課題に回答を提出
評価	課題提出状況、課題得点等を総合的に評価

①問題解決能力育成塾(選択)(第2 quarter～第3 quarter)

ジャンルを問わず、さまざまな問題について提起された課題に対して有効な解決策を創出するプログラム。徹底したケース分析を繰り返す、つまり現実性の高い問題に対峙することを繰り返すことによって、問題それ自体に内包されている解決の因子を発見できるようになる。突きつけられる問題は、実際の事例であり、多面的な情報が提供されるが、それでも完全ではない。受講者は、与えられた条件付けの中で、現実性をもったリソリューションを回答しなければならない。

受講者に投げかけられる問題は、企業経営に関する事例が多いが、時には諸科学における未解決問題へのチャレンジを問うケースもある。これは、着想の習慣づけ、目標の下降接近(10分の1チャレンジ)による戦略指向等を学んでもらうためである。企業経営の失敗の多くが、「茹で蛙」状況による自己変革の喪失にあるか、あるいは現実性のない目標設定の無謀さにある。継起的な自己変革を習慣づけるためには、目標の明確化と自己資産の厳格な認知とが必要になる。企業も人も、それらが抱える「悩み」の多くは、困難や壁に直面してどうしていいのか判らない、というものである。壁は、理想(目標)と現実との乖離から生まれる。そこで、目標の再確認と現状での自己(アセット)との距離を計測するとともに、徹底した自己認知を行い、戦略要因(SF)をあげる。そして、その戦略要因を目標としたチャレンジ目標の自己接近を考える。こうして、現実性のある、今すぐにでも実行できる目標(10分の1チャレンジ)を意思的に設定する。しかし、究極の目標を妥協的に萎縮させることは許されないから、サミット目標までのロードマップを作成する。

受講者には定期的(15日に1回程度)に課題が提起されるので、期日までに現実性の高いソリューション、達成までロードマップ、成功のための条件因子等々を盛り込んだ proposition report を提出してもらう。このレポートは、ネット上の特設フォーラムに掲載されるので、受講者相互間で活発な討議を展開する。受講者は、そうした討議を通じて自己提案の修正、推敲、高度化をはかる(一部は英語で実施する)。

期間	6ヶ月
密度	1ヶ月に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+ネット上のフォーラム
義務	毎回の課題提出+フォーラム参加
評価	課題提出状況、課題得点等を総合的に評価