

多摩大学rapport

RAPPORT(ラポール)とは仏語で「信頼と親愛の絆」を表しています。



橋本 忠夫

Tadao Hashimoto

研究科長

略歴

京大(工)
サントリー(株)商品開発研究所
長、SCM本部長、役員を経て平
成18年から多摩大学大学院教
授、20年4月研究科長就任
工学博士

研究科長メッセージ 次代を担う経営者の育成

見えざる手

"バブル崩壊後の失われた10年を経て日本経済にも漸く明るさが戻りつつある"といった報道が時々思い出したように流される。それは"景気は循環する、いいときもあれば悪いときもある"という誰もが経験的に持っている知覚に訴える報道である。が、そのような単純な現状分析を多くの人は疑い始めている。

その背景にあるのは「富が偏在し格差が大きいとしても」今の日本のように豊かなものやサービスが既に存在する社会で、「GDPをさらに引き上げるほどの需要創造は今後も可能か」という疑問である。若者のクルマ離れ現象(お金は持っているがクルマは欲しくない!)もその一つの事例といえる。

また地球環境問題と環境経営の高まりは"地球のキャパシティには限界があり自己の活動が地球全体及び次世代に与える影響を常に考慮しなければならない"という行動様式を浸透させている。それは歴史上初めて、アダム・スミス以来の"見えざる手"に依存できない状況下で経済活動を行わなければならないことを意味している。

これらの流れは不透明な先行きに対する人々の不安に繋がっている。上記内容に対する経済学としての解答ではその不安を解消することはできない。「あくなき欲望」が前提の市場万能主義では幸せな社会には到達し

ないのでは?という根本的疑問に対する経済学を含めた総合的レスポンスが求められている。

多摩大学大学院が目指すもの

ルネ・デカルトが「方法序説」(1637)を著してから400年近く、その方法論は近代合理主義哲学として世界中に伝播してきたが、結局は極度に細分化された世界の中で誰も何も見えなくなってしまうのが現在であるといっても過言ではない。

いつの時代もビジネスは複雑怪奇な人間の生々しい感情と行動を前提としているため全体把握は簡単ではない。それでもビジネスは本質的に全体を志向する。経営者はビジネス全体から見てよい結果をもたらすアクションを何とかして起こそうとする。ただこれまでその全体志向は直感と感性に依存した総合であり、論理的に学問としての総合を目指すという側面は弱く小さかった。

世界の流れの後塵を拝することなく、グローバル時代にふさわしい戦略を策定する経営者、見えない時代に見える状況を創出し、社会的責任を果たそうとする経営者、消費者が潜在的に持つ社会的に望ましい欲望喚起に取組む起業家、報酬だけでは働かない人間に対する理解力に優れた管理職、等とその予備軍やサポーター育成に多摩大学大学院が役立つよう精一杯努力を傾けたい。

NEWS & REPORT

学位授与式

一面の青空に真っ白な富士山が映えた3月15日(土)、多摩キャンパスにて第22回修士課程学位授与式が挙行され28名の方が晴れて修了しました。当日は社会人大学院らしくご家族連れの出席も多数あり、お父さんが学長から学位記が渡される際には大きな拍手を送っていました。

また、3月末で任期満了となる中谷学長からは、「これを以て自らも修了」と6年間の学長生活を振り返っての祝辞がありました。



入学式

平成20年度春期入学式が4月5日(土)に多摩キャンパスで行われました。当日は近在の校の名所である聖蹟桜ヶ丘が薄いピンクに染まったかのような見事な光景を見せ、新しい門出を祝ってくれました。式では博士課程2名、修士課程32名の入学者を前に野田一夫学長(代行)から、15年前の大学院開設に至る経緯やその使命を説き起こした祝辞がありました。

修士論文タイトル(平成20年春修了生)

○イノベーションを軸とした戦略経営の研究 ○顧客価値共創を促進させるドライバーの提言と実践的活用についての研究 ○日本の電気メーカーのOEM事業活用によるプロダクト・イノベーション創出の研究 ○IT産業におけるソリューションビジネスに求められる資質の一考察 ○保険業界の戦略研究 ○日本型社会性モデルの提言 ○資産運用における国際商品先物指数のリスク抑制とリターン向上の研究 ○カオス・ニューラルネットワーク予測の応用 ○株主間契約に関する一考察 ○不完備契約論及び関係的契約理論からのアプローチ ○チームセル生産方式の導入とその有用性の検証 ○男女勤続年数と企業業績 ○個人の視点から ○日本におけるパフォーミングアーツ振興施策の研究 ○21世紀型コーポレートモデルの考察 ○物流センターにおけるバランス・スコアカードの意義 ○競争の勝利は商品コンセプトの実現で決まる ○医療用医薬品におけるTPN製剤の開発競争を事例に ○荷主企業のSCM取り組みレベルによる3PLアウトソースの意義 ○情報社会における中小企業の

社員力(情報活用能力)育成について ○戦略調達経営に関する考察 ○社内カンパニー制を事業基盤とする総合機械メーカーN社の事例研究 ○労働者派遣業界における情報の非対称性の問題についての研究 ○メーカーのセンスマーケティング能力に関する研究 ○信頼のマネジメントについて ○A社における信頼のマネジメントとイノベーションへの影響の研究 ○知識資産の評価を活用した中小企業における未来志向型の事業承継に関する研究 ○訪問介護サービス業の展望 ○定性調査を用いて ○敗軍の将に学ぶ成功へのダイナミックプロセスの研究 ○国内NPOの持続的発展に向けた試論 ○「イベント成長論」について ○金属加工製品の価格を事例とした組織と市場のインターフェイス ○キャリア選択軸の形成とその変化 ○ナレッジワーカーの企業組織内相互作用についての研究 ○知識・情報化社会における協働モデルはどうあるべきか(特定の課題研究) ○大学ブランド構築のための一考察

●印は優秀論文として選出されたもの

入学の動機は?

多様なながらも共通点は新たな発見とネットワークづくり!

- これまでのビジネス経験の総復習と次のステップへの準備。(45歳)
- 会社での自分の将来が見えてこない状態だった。ビジネスマンとして自己の確立を目指して。(30歳)
- 体系的にビジネスの知識を学び、多様なバックグラウンドを持った学生同士の交流で自分自身を触発したい。(29歳)
- 公開授業に参加して自分の視野の狭さに気づき入学。(33歳)
- ビジネスの知識ではなく、実践できる理論を学びたかった。(31歳)

入学しての感想は?

大学・学部とは異なる授業に「感じる事」が多い!

- 知識、スキルにのみ捉われるのではなく、思考法も学べる授業が多いことに満足。(31歳)
- 先生の講義への思い入れや、提出レポートへのコメントに熱を感じる。(48歳)
- 実務経験豊富な教授陣が多く、アカデミズムとビジネスの融合を実感しながら学ぶことができる。(29歳)
- 多彩な職歴、豊富な人生経験を持つ学生との交流は新鮮。(43歳)
- 異なる専門性を持つ学生との出会いは「別の世界の物差し」の存在を感じさせ、会社の中の「エントツ文化」の息苦しさから解放された。(51歳)

仕事との両立は?

困難ながらも自分なりの時間管理と周囲の理解でなんとか!

- 努力や工夫次第で解決できることが意外にあった。(38歳)
- 毎朝、仕事の前に1時間、予習やプレゼンの準備をしている。(42歳)
- 限られた時間の中でコマ切れに本を読んだり、レポートを書いたりですが、メリハリをつけて効率的な時間配分を心がけて・・・。(43歳)
- 上司の理解を得て授業に出席しているが、時には終了後に会社に戻ることも。(30歳)
- 立地条件(品川駅前キャンパス)でなんとか両立。(31歳)

仕事への活用は?

講義のみならず、プレゼンやディスカスも!

- 当然ながら全てを活かしきれているわけではないが、ヒントは随所にある。(36歳)
- 学ぶことで仕事に臨む姿勢も変わり、ビジネスパーソンとしての自己変革ができそう。(33歳)
- 自分の構想や仮説を授業で発表し、そこでのディスカッションで深耕、検証できる。(48歳)
- 授業でのプレゼン体験から、社内でも「限られた時間内で的確に伝えるための表現」を工夫。(29歳)
- 実際に活かすのはこれからで、今は準備段階として幅広く学んでいる。(45歳)

MBAを目指している方へのメッセージ

まずは門を叩いてみよう!

- 学びたいと考えたら「チャンス」です。わずか2年のことですから逃がさないように。(38歳)
- 学びを実践する場はビジネスです。成長は働きながら学ぶことにあります。(33歳)
- 「考える力」、「選択できる決断力」を養える場があります。一步踏み出してみよう。(30歳)
- 新しいものを生み出し、それを論文にまとめた人、一生つきあえる仲間を得たい人は是非。(44歳)
- とにかく、一度講義に参加してみると「違い」に気づきます。(51歳)



アンケート実施：平成19年秋学期

対象：主に平成19年4月入学生 配布：20、回収：17

アドミッションズオフィスから

前期イベントスケジュール

●大学院説明会(基調講演・カリキュラム説明・入試ガイド)

第1回 6月3日(火) 19:00~21:00

第2回 7月6日(日) 13:00~15:30



●公開授業&個別相談会 19:00~21:00

- | | | |
|--------------|--------------------|-------|
| 第1回 5月13日(火) | 「マーケティングドメイン関連テーマ」 | 原田教授 |
| 第2回 6月13日(金) | 「ファイナンスドメイン関連テーマ」 | 宇佐美教授 |
| 第3回 6月27日(金) | 「SCMDメイン関連テーマ」 | 橋本教授 |
| 第4回 7月23日(水) | 「導入科目(経済学)関連テーマ」 | 瀧澤准教授 |
| 第5回 8月1日(金) | 「グローバル・ビジネス関連テーマ」 | 林川教授 |

申し込みはHPまたは電話で、また会場は全て品川キャンパスです。

平成20年秋(9月)入学試験案内

	一般入試	AO入試
募集定員	5 名	15 名
エントリー期間	—	現在受付中(8/18まで)
出願期間	7月15日(火)~7月25日(金)	二次面接合格(内定)後
試験日	8月2日(土)	一次、二次面接とも随時
合格発表	8月4日(月) 郵送	出願受付後随時
備考	筆記試験(和文小論文または英文解釈)	筆記試験なし

TGS 日	
4/ 5	春期入学式
4/19	履修登録締切り
5/17	秋修了生論文予備審査
7/19	秋修了生論文提出締切り
8/ 2	一般入試
8/ 6	夏休み開始
8/ 9	最終(秋修了)試験
9/20	秋期学位授与式

多摩大学大学院が目指すMBA教育



中谷 巖
Iwao Nakatani
教授・前学長

MBAという言葉からは、「アメリカ流のビジネススクール」というイメージがあるが、本学ではストレートにその教育手法を取り入れるのではなく、アメリカ発の最新の知見を採り入れつつ、「日本標準のMBA」を目指してきた。

アメリカは世界の各地からの移民の国であるが、それがアメリカの強さの源泉であるともいわれる。実際、アメリカのように、様々な文化や歴史的背景をもつ人達から構成されている社会では、個々の民族性や文化、歴史的事情などを持ち出すのではなく、あくまで普遍性のあるロジックによって議論が進められないと共通の認識が得られないことになる。アメリカが「普遍主義」の国といわれるゆえんである。

私自身もハーバード大学留学中に痛感したことであるが、アカデミックな議論に文化的要素を持ち込むと、とたんに議論はストップし、それ以上前に進めなくなることを何度も経験した。アメリカではロジックに基づく合理的正解ができないと相手にされないのである。

これは、文化的事情を説得材料にする傾向の強い日本の風土で育った人間にとっては一種の驚きであった。これこそ、アメリカの「すごさ」の源泉なのであろう。

しからば、アメリカのビジネススクールで育ったMBAが日本企業に戻ってきたとして、彼の理論は日本企業においても万能なのだろうか？ 多分そうではない。日本の風土に合わない理論で日本企業を改革しようとしても、絵に描いた餅に終わることも多い。たとえば、日本企業がアメリカのコンサルティングファームに依頼して作り上げた経営戦略で失敗した例が多いのはよく知られている。土壌が違うところに植樹しても木はうまく育たないということである。

日本のMBAにおいても、アメリカの最先端の理論を教育することは必要であるし、本学でも行っている。

しかし一方では、魅力的なカリキュラムを構築するには、おそらくそれだけでは不十分である。日本のビジネススクールにおいては、最先端の理論に加えて、それを日本の土壌に適合させる追加的な作業が必要なのである。

幸いなことに、本学の教授陣の大半は、日本のビジネス現場の経験者であり、それを熟知した上で理論を研究しているため、グローバル社会の中での日本企業のポジションを十分認識している。そのようなスタンスから、本学では単にアメリカ発の経営戦略論など、最先端の「経営スキル」のみならず日本企業において応用可能なものにするための「歴史的大局観」や「経営哲学」についても重視している。

本学での教育プロセスをまとめてみると、第一段階ではアメリカ経営学の最先端の知識を取り入れる。それに日本の組織風土、独自の価値観をインプットし加工、改編するのが第二段階。そして最終的には日本流の価値を付加して外国に発信できるような普遍性のある理論に作り上げる教育、研究を行う。これが本学の目指す「日本標準のMBA」であると考えている。



(平成20年1月 大学院説明会における基調講演抄録)



多摩大学rapport

RAPPORT(ラポール)とは仏語で「信頼と親愛の絆」を表しています。



徳岡 晃一郎

Koichiro Tokuko

多摩大学大学院教授

教授からのメッセージ 「コミュニケーション」考

アップに効いてきます。(尤も「鈍感力」が大事な場合もあるので複雑ですが・・・)

コミュニケーションツール・メディア

関係性を改善するために、相手の出方を読み、よりよい関係性を構築するための戦略をたてるコミュニケーションツールも多々あります。コミュニケーション・スタイル分析(血液型もその一つと言ってもいいでしょう)、インタラクティブスタイル分析、交流分析などの性格診断などです。

また、ボディ・ランゲージも大切なツールです。「人は見た目が9割」とも言われるように、やはり言葉だけではなく、全体の雰囲気から察することが多いものなのです。

また、コミュニケーションのメディア(媒体)もプロセスを快適に進める決め手です。直接会って、あるいは間接的に話し言葉で伝える(これにも、大勢へ向かってのスピーチや演説、独り言、対話、噂を振りまくなど多々あります)。紙に書いて伝える(手紙やメモ)。道具を経由して伝える(電話、メール、SNS、ブログ)。写真や絵で伝える・・・。

そしてすべてのベースには、相手との信頼関係があります。信頼している人から、厳しいことを言われれば、「そうかな、しょうがないな」と思っても、信頼していない人から、同じように厳しいことを言われれば、「お前に言われたくはないね」となってしまうものです。

コミュニケーションの原点

このようにコミュニケーションとはとても複雑なもので、先ほど引用した辞書のように、ただ「伝達しあうこと」と一口に言われても、それを実行するのは大変なことなのです。それゆえ、アメリカではもう一歩踏み込んで定義されています。それは、「コミュニケーションとは、自分の伝えたいことを相手にわからせ、その人にそのとお

りに動いてもらうこと」というものです。実に明快にコミュニケーションの「目的」を表現していると言えないでしょうか?これは福田首相とオバマ候補のコミュニケーションのスタイルを見れば一目瞭然です。コミュニケーションとは自分の意志を実行するための手段なわけなのです。そして、その意志が強くないと、コミュニケーション力も弱まってしまう関係にあるのです。コミュニケーションをうまくとれる最低限の条件としては、「自分が何をしたいのか」という意志が必要だということです。その上でのスキルであり、ツールの活用なわけなのです。

そういう意味で言うと、実際私達がコミュニケーションに悩むとき、得てして自分の意志が薄弱だったり、強い心を持って、ことに臨んでいない場合があるのではないのでしょうか?心から相手に自分の意に沿って動いてもらいたいと思うのは、恋人に自分のことを好きになってほしいと思うような場面を想起していただければ分かると思います。そんなときは、一生懸命に、ありとあらゆる手段を使ってコミュニケーションの努力をします。

私たちはコミュニケーションというと、先ほど言いましたようにスキルやカン・コツ・ツール、メディアなどをすぐに思い浮かべてしまうのですが、実はいくらそれを勉強しても、なかなかコミュニケーションが起きない現実にも気づいているのです。そんな工夫をする前にもっと大事なこと、「一体私は何をしたいのか」、「一体私は何をすべきなのか」と自信を持って言えるかどうか、そこをきっちり築いていくことがコミュニケーションの原点なわけなのです。

とくおか こういちろう:東京大学教養学部卒、日産自動車にて人事、欧州部門の役職歴任の後、プライシマン・ヒラード・ジャパンSVP、パートナー。現在、本学で「人事戦略論」、「企業内コミュニケーション」を担当

秋学期配当科目の「企業内コミュニケーション」を担当します。そこで、そもそも「コミュニケーションとは?」ということから考えてみましょう。

伝達しあうスキル

辞書では「人間が互いに意思・感情・思考を伝達し合うこと。言語・文字その他視覚・聴覚に訴える身振り・表情・声などの手段によって行う」(三省堂「大辞林 第二版」)と定義されていますが、そこから言葉だけではなく、身振り手振りなども含めて自分の意志や気持ち考えを伝えようとするプロセス・行為という側面をも表していることが分かります。

ここからコミュニケーションをうまく運ぶためのスキル(話し方、表現力、プレゼンテーション、コーチング、ファシリテーション、ディベートなど)が登場し、さまざまなスキルが体系化され、その能力向上が課題になります。

また、コミュニケーションのプロセスをうまく運ぶための関係性のマネジメント(カンやコツ、ツールも含めて)もスキルに付随してきます。壁を作らない親しみやすさ、KYと言われるような空気や場、相手の気持ちを読むこと、間合いの取り方、目上の方への言葉遣い、一方的に話しまくだけではなく傾聴するなど、関係性の円滑化に気を配れるかどうかは、コミュニケーション力の

NEWS & REPORT

●MBAネットワークフェア 今秋、本学品川で開催

このフェアは日本版MBAの理解を深めてもらう趣旨で本学他2校によって4年前から開催され、このところ参加大学院も増え内容も益々充実してきております。今秋の開催要領は以下の通りです。詳細が決定次第、本学ホームページにUPしますので興味ある方はお申込みください。

日 時:11月3日(月・祝)
12:00(受付開始)~16:00頃まで

内 容:基調講演 田坂広志教授、各大学院概要説明、OGによるパネルトーク、個別相談会

参加大学院:慶応、日本、法政、立教、早稲田、多摩

●秋卒業に向けて 修士論文指導が白熱化

本学では修士論文が必須となっており、入学直後から学生同士の勉強会や教員の指導が始まります。

23期生(平成18年9月入学)を中心に、この9月に修了を目指す約30名の方が5月の予備審査を経て論文の最終仕上げに入っており、毎日のように授業時間外に品川あるいは多摩で長時間にわたり教員から指導を受ける姿が見受けられます。



●ホームページが充実しました

この6月に従来のコンテンツに追加して、カリキュラムと各ドメインを詳細に紹介、全開講科目の概要、過去の修士論文のタイトルなどを新たに所載しました。印刷物である大学院案内とほぼ同じ分量がUPされておりますので、是非一度ご参照ください。

●履修登録(春学期)の多い科目

今期もHRM系の科目に履修者が集まっていますが、ファイナンス系の2科目も多くの履修者を集めました。これらの科目の担当教員は、人数に対応して教育効果が上がるような工夫を行っています。

人事戦略論、知識経営論、実践知識経営、ミクロ経済学、CFPパーソナルファイナンス、ファイナンスリスクマネジメント基礎、ヒューマンリソース、ヒューチャオロジイ・プラクティス(順不同)

1.入学して2ヶ月経過、感想は？

- 専門知識を得るというより、考え方を教えてもらっている科目が多くて役立ちそう。(30代女)
- プレゼンやレポート準備で睡眠時間が減り始めました。(40代男)
- 早や業務上の新しい提案もできるようになり、我ながら大学院効果を実感しています。(30代男)
- 授業は厳しいですが、自分でも意識が変わっていることを自覚できています。(20代男)
- 異なる世代、業界との交流、生きた知識と時間の広がりを感じて元気になった。(40代女)
- 仕事が終わってからの3時間は疲れるが、仕事へのモチベーションはUP！(30代男)
- 入学当初の春学期は導入期間として履修科目を抑えて正解だった。(30代男)
- 毎日新しい気づきがあります。(40代男)
- レベルの高さと授業の面白さに刺激を受ける毎日です。(30代男)
- 生活の変化に慣れるのが大変だったが、大学院での新しい出会いに感謝！(30代女)
- 不安も多かったが、先輩、同期との交流で頑張っています。(40代男)

2.「仕事」と「授業」は両立できていますか？ その工夫は？

- 授業の課題やレポートを短時間で集中することを心がけ、仕事も効率を意識し始めました。(30代男)
- 「やるっきゃない」との気合で乗り切れるものだと分かりました。(40代女)
- 仲間内での「夜のお付き合い」を減らしました。(40代男)
- 職場で大学院通学をオープンにし、授業のある日の残業はパスさせてもらっています。(30代女)
- クラスメートとの相互協力で欠席した授業のフォローをしています。(20代男)
- 仕事での空き時間を予習に振り向け、授業中はパソコンにキーワードを打ち込んで欠席した仲間に配信することにより復習する。(40代男)
- 将来の目標を見失わないように常に意識して両立させる努力をしています。(40代男)
- 私的な休みがほとんどなくなりましたが、2年間がんばろう！(30代女)
- 職場へのスケジュール開示と授業の日の早朝出勤でカバーしています。(30代女)
- 困難に直面しています。選択と集中が必要かも？(30代男)



3.履修科目について

今のビジネスライフに役立ちそうな科目は？(複数回答可)

SCM-IT論、パーソナルマーケティング、社会起業家論、統合リスクマネジメント総論、スポーツマネジメント、サービスマーケティング、医療リスクマネジメント、マーケティング基礎、ブランドマーケティング、SCMリスクマネジメント、実践知識経営、ベンチャー企業論、会計学総論、経営イノベーション論、経営戦略論、戦略マーケティング、ITビジネスモデリング、ヒューチャオロジープラクティス、MOT技術経営論、法と経済学、マーケティング戦略、グローバルビジネス論、ターンアラウンドマネジメント、組織文化

(複数の学生から回答があった科目・順不同)

将来のビジネスライフに役立ちそうな科目は？

知識経営論、ミクロ経済学、ファイナンス基礎、パーソナルマーケティング、ベンチャービジネス論、リスク経営戦略、SCMコンセプト論、ヒューマンリソース、ファイナンス工学、ファイナンスリスクマネジメント、都市・地域マネジメント論、人事戦略論、ブランドマーケティング、マーケティングリサーチ入門、ビジネスモデル論、MOT技術経営論、ヒューチャオロジープラクティス、実践企業経営概論、CFP関連講座

(複数の学生から回答のあった科目・順不同)

4.入学を考えている方へのアドバイス

- 自分の価値観やものの見方が変わります。勉強に飢えてる人はMUSTです。(20代男)
- 人間として成長できる何かがあります。(30代男)
- 説明会に出席して、先輩の声を聞くことから始めましょう！(40代女)
- 今のところ、毎日が刺激の連続です。(30代女)
- 仕事のことを考えて尻込みせずに思い切って飛び込んでみましょう。ハードルは意外と高くありません。(30代男)
- モーレツに仕事をやって、成功も失敗も経験した人なら得られることは多い。(30代男)
- チャレンジはチャンスです。(30代男)
- 仕事を見計らっていても入学できる暇など来ません。勉強しなくなったらタイミングを失ないように。(40代女)
- 社会人大学院の良さは先生と学生の土壌が同じということです。(40代男)
- 2年間迷った末の入学でしたが、もっと早くしていればと後悔しています。(40代男)



アンケート実施：平成20年5月
対象：平成20年4月入学生
(平均年齢37歳)
配布：28、回収：22

アドミッションズオフィスから

平成20年9月入学のAO入試も佳境に入り、いよいよ8月18日(月)がエントリーの締切りとなります。

今回も前年同様に、最初チョロチョロ型で7月12日現在のエントリーは14名です。ただ締切り間際に集中する傾向もありますので、われわれオフィスにとっては早めにシート提出をいただき、余裕を持って面接日程を組みたいと切に希望する次第です。

なお、一般入試については7月25日が願書締切りとなっておりますのでご注意ください。



TGS 曆

7/12	研究実習(夏休み)届提出締切
7/19	9月修了予定者修士論文提出締切
8/ 6	夏休み(9/19まで)
8/ 9	9月修了予定者最終試験
9/20	学位授与式
9/20	秋季入学式
9/22	秋学期授業開始

多摩大学rapport

RAPPORT (ラポール) とは仏語で「信頼と親愛の絆」を表しています。



歌川 令三

Reizo Utagawa

多摩大学大学院客員教授

略歴

横浜国立大学経済学部卒
毎日新聞ワシントン特派員、経済部長、取締役編集局長を歴任。
現在、世界平和研究所理事の傍ら、本学客員教授として「比較文化論Ⅰ・Ⅱ」、「マスメディア論Ⅰ・Ⅱ」を担当。

教授からのメッセージ 「知」の技法への誘い

多摩大は大学院に「基礎教養科目」を配置している珍しい大学だ。「知識創造フォーラム」、「社会企業家論」、「企業人のための経済学」などで、私も「比較文化論」を担当している。

なぜ大学院に教養科目があるのか？その答えは、働きつつ「ビジネスの練達士」として学位取得を志す皆さんに「知」の領域をもう一つ広げてもらうために特に設けられたのだと理解している。

Liberal Artsとは何ぞや？

日本の大学出のビジネスマンにとって、専門知識のほかに一般的な「知」、すなわち「考え方」を教える場があってもよいのではと若い頃から思い続けてきた。そのきっかけは三十数年前のアメリカでの経験だった。当時、日本の新聞社のワシントン駐在だった私は、ある時超辛口の日本人論に遭遇した。

取材先のIvyリーグ出身のエリート米国人Executiveがこう言ったのだ。「日本人ビジネスマンはよく働く。でも、それだけのことだ。彼らは頭もスマートで実務のコミュニケーションもOKだが、そのほかの話は退屈だ。つまり彼らにはLiberal Artsがない」と。

Liberal Artsとは一般教養、すなわち古代ギリシャの自由民が修めなければならない哲学、倫理、神の存在など学問の背景をなす基礎的素養のことだ。その時は「コンテクショウ、よく言うよ」とカチンときたが当たっていないこともない。

米国の大学制度では四年間のUnder Graduate時代に徹底的に一般教養をたたきこまれ、そのうちの多くの学生が専門のGraduate Schoolに進学する。これに対し、日本の戦後の四年制大学は学士の促成栽培のシステムで、戦前の旧制高校のような「知」を磨く場が省略されていることに気づいてハッとしたことを覚えている。

サラリーマン社長の話下手

Economic Animalという言葉はもはや死語になった。だが、日本の実業界には目先の利をもたらす「How to」ものの知識導入は熱心である一方、一般的な「知」の涵養を軽視する文化が色濃く残っているように見受けられる。

その端的な例が「日本の大企業のサラリーマン社長の訓示がおしなべて退屈」であることだ。これは私の経済記者30年の経験則だが、不遜のそしりを恐れずに言わせてもらうならば、それは「ある種の教養」の欠如にほかならない。知識があっても智慧がない。別の言葉でいえば「哲学の貧困」である。

私が受け持つ講座では、ビジネススクールで学ぶ社会人学生たちが、将来「退屈な訓示」をして社員の響きを買う社長にならないような「知」の技法を伝授できたら・・・と心がけている。

人間の考え、行動は？

私が担当する講座の副題は「宗教社会学」だ。世界を動かすのは、目に見える、触れる、数えられるなど即物的なモノの運動のみならず、心の営みがカギを握っていることは言うまでもない。それは古今東西のLiberal Artsの変わらぬテーマであった。

問題はそれ先だ。世界の行方は「人間がいかに考え、行動するか」にかかっている。それを知るには、理性と論理で解明できる「合理の世界」の分析のみでは不十分だ。宗教のような感性と信念の体系で構成される「非合理の世界」に思いを馳せねばならない。私は講義を担当するにあたって、そのような問題意識をもってシラバスを作成した。

例えば、「人間は合理的動物であり、最大の利得を求めて最善の方法を選び行動する」と仮定してよいのか・・・？ もしYesならゲーム理論は世界の紛争解決の「一般理論」たりえる。果たしてそうなのか・・・？etc.

NEWS & REPORT

秋の入学式

長くて暑い夏が過ぎ、やっと秋めいてきた9月20日(土)に多摩キャンパスで平成20年秋の入学式が執り行われました。

この秋の新入生は18名で、うち女性が5名と期ごとにその比率が高まり、目覚ましい社会進出の状況がここにもうかがえます。

式は午前十時から始まりましたが、新入生の皆さんは贈られる数々の祝辞に時折青きつつ、社会人であるが故の「仕事との両立」という未知の命題に立ち向かう決意を表情に浮かべておりました。

当日は式のあと、教員による講義紹介やオリエンテーション、現役生によるガイダンス、歓迎会と夜半まで盛りだくさんの行事が続きましたが、翌々日の月曜から早速、品川キャンパスでの授業が開始され、社会人学生としての生活が始動しました。

これからは会社、家族とのコミュニケーションの積み重ねが円滑なる受講のためのキーポイントになります。



野田一夫学長代行式辞

「おめでとう」という言葉は晴れて修了した時まで申し上げません。社会人が大学院で学ぶ困難さは専業学生の比ではありませんが、個人の努力によって社会人であるが故に大きな成果を上げることが可能です。本学は「実学」つまり実際の社会で役立つ学問を志向しており、学識、経験豊富な教員を配置しています。

皆さんの努力が大きな成果につながるように、本学は教員、学生が切磋琢磨する機会と場所を提供します。そこでは一生役に立つ知識、見識を得ることができるでしょうし、マスターという学位にふさわしい実力を身につけることができるでしょう。

アメリカの心理学者によれば、人間同士のコミュニケーションで言葉の果たす割合は30%程度しかないとのこと。その他の部分、つまり服装、態度、物腰、表情についても、大学院にふさわしいものを皆さんに期待しています。

これから二年間お互いに社会人として努力、工夫をしていきましょう。

MBAでの学びはあなたのビジネスライフに変化をもたらしましたか?

大きなインパクトがあった	39%
変化の兆候がある	28%
あまり感じない	7%
まったくない	5%
わからない	21%

(コメント抜粋)

- プロジェクトリーダーとして多忙な毎日です。
- レポートを何本も抱えた時を思い出しながら企画書を作っています。
- 効率と人間関係をはかる毎日ですが、一段上に立っての思考ができるようになったから。
- 自分の気持ち次第でどちらにもなる。少なくとも後ろ向きの思考はしなくなった。
- 学んだことから思考が深まり、クオリティの高い行動への変化が期待できそう。
- 異動で組織建て直しの担当に抜擢されました。これも組織論を学んだお蔭?
- 転職しましたが、学歴が考慮された給与になりました。
- 会社経営の一方でMBAに通い、学ぶことの意義を見出して現在も都度リフレッシュ中です。
- 希望の職場へ配転ができた。
- 業務の達成度が向上し、給与がUPしました。
- 修士論文作成の過程で研究したキャリアへの転換ができた。
- 期待しても与えられないことがわかった。
- 転職する方向がはっきりし、準備中です。
- アカデミックな論文も読みこなせるようになりました。
- 何のために夜遅くまで勉強したか自問自答する時がある。
- 起業した会社が今のところ順調です。
- 修了間もなく昇進しました。



(修了後3年以内のOB、OGから40名をランダムに選びアンケートを送付、回答数は28)

秋の修了式行われる

9月20日(土)に第24回の修了式が多摩キャンパスで行われ、晴れて20名のMBAホルダーが新たに誕生しました。

当日の野田学長代行の祝辞にあったように、午前中に行われた入学式でのやや緊張気味の新生とは異なり、仕事と学業を両立させた達成感あふれる表情は対照的でした。

また、それを支えたご家族の方の参列も多く、壇上での証書の授与に一人ひとり大きな拍手が沸いていました。

式中で優秀賞の表彰も行われ次の4名の方が受賞しました。(敬称略)

今井勝正 河野一博 中村公彦 増井 潔



修士論文、課題研究 テーマ(サブタイトル略)

- 共済の新しい経営戦略の研究
- 稲盛和夫「理念型経営」の軌跡研究
- ヒューマンサービスに求められる重要な要因に関する研究
- フード・コミュニティのマネジメントに関する研究
- 安全社会創造のためのソーシャルマネジメント
- 運輸業X社におけるフロントラインのワーク・モチベーションを分ける要因
- 診断系医療機器メーカーX社の新興国戦略

- グループ会社の内部統制は原則に基づき実施すべきか、細則に基づくべきか
 - ベンチャー企業における成功経営者の研究
 - インセンティブ報酬モデルに内発的動機づけを考慮した新たなモデルの構築とその評価
 - 金融経済リテラシー育成に関する研究
 - 外資インテグレータの日本における競争戦略研究
 - 個人投資家との価値共創に関する研究
 - 国内電機メーカー再編に見る日本のモノづくりのあり方
 - 組織変容とコスモポリタンワーカーの関連性
 - 「ビジネスモデル」変革方法のモデル化と有効性の検証
 - グローバル化する家族意識が知識経済に与える影響研究
 - 動物資本を活用した経営の特性
 - 「営業イノベーション」におけるモラルの研究
 - 定期船企業の持続的競争優位に関する研究
- (学籍番号順、●は優秀賞)

アドミッションズオフィス便り

毎年、彼岸の土曜は修了式と入学式が同日に行われ、オフィスメンバーもその対応に追われます。これを表すに「別れ」とか「出会い」という言葉が一般的に使われますが、どうも社会人大学院には情緒的過ぎて適切ではないような感があります。敢えて言えば「目標完遂」、「挑戦開始」ということでしょうか?

今年も短い夏休みと、この秋の緊張の一日を終え、翌週からは授業開始、そして10月1日からは来春入学のAO試験のエントリー受付も始まり、すでに一次面接や公開授業も行われて、平常モードでオフィス全開です。

これらのイベントスケジュールは右の通りです。ご興味ある方は是非ホームページからお申込みください。

大学院説明会は日曜昼間にも開催します。又、公開授業&個別相談会は当日まで電話での申し込みも可!途中の入退場も自由です。

イベントスケジュール

○ 大学院説明会

- 第1回 11月28日(金) 19:00~21:00
基調講演 徳岡晃一郎教授「知を創造する人事マネジメント」、カリキュラム、入試説明
- 第2回 1月18日(日) 13:00~15:30
基調講演 田坂広志教授「知的プロフェッショナルへの戦略」、カリキュラム、入試説明

○ 公開授業&個別相談会

- 第2回 11月14日(金) 19:00~21:00
宇佐美洋教授「イスラム金融の最先端」
- 第3回 12月17日(水) 19:00~21:00
橋本忠夫教授「SCMリスクマネジメント論」
- 第4回 2月4日(水) 19:00~21:00
瀧澤弘和准教授「経営に必要な経済学の知識」

第5回 2月17日(火) 19:00~21:00
林川眞吾教授「グローバル・ビジネス論」



TGS 暦

10/25	修士論文予備審査
12/20	春休み研究実習届締切り
12/23	冬休み(1/4まで)
1/24	修士論文締切り
2/ 4	春休み(3/31まで)
2/14	春修了予定者最終試験
3/14	学位授与式