

問題解決のある夢の構想力トレーニング

教授 竹村正明

1. 研究内容

わたくしは、大学生の特権とは「大ぼらを吹けること」ことだと認めます。ここで「大ぼら」とは壮大な夢の構想力のことを言います。でも、そういう自信のある学生に、では日本をよくする壮大な夢を語りなさいと言うと、哀れなほどに常識的なことしか語れません。それは自分の欲望と夢の区別がついていないことが原因です。

このゼミでは、本物の構想力を磨くトレーニングをします。本物の構想力には問題解決がついています。問題解決のない夢は寝言に過ぎません。本学の学生に決定的に欠けているのは、この問題解決力です。だから、ちまちました些事に無用に関わり、大事を成せないのです。今、何をすべきかは、問題を定義できれば自ずと決まります。それがあれば自分探しもしなくていいし、なんとか力も全く不要です。素人は言い訳を探し、玄人は問題を解決します。だから成果に差が出るのです。

経営の実践とは、問題解決の連続に他なりません。問題解決を学ぶには、定式化され支配的な方法論がありますので、自習するにも適当だと考えられます。

2. ゼミの進め方

経営学領域で問題解決能力を向上させる方法はケース・スタディだと相場が決まっています。2年生は経営学がわかっていないので、その思考方法をマスターできるケースを利用します（ケースは英語が多いです）。事前に最低 15 時間の準備が必要です。まともな準備をせず議論に参加できない学生は、出て行けと言われて終わりです（成績が F になるという意味です）。

3年生は、アドバンスなケースを使います。他大学の複数のゼミと共同で行っている製品開発に参加することもあります。それは相談の上決めます。まともな製品が開発できないのに参加しても学びはないからです。4年生は、ケース開発です。このケースは、2年次と3年次で学んだ手法を用いて、先輩が使用するマテリアルを開発します。これが、このゼミの卒論にあたります。

大学ですべきは深い思索と絶えざる議論です。エスタブリッシュメントに挑戦し、かつ自分の知性を超えるものを安易には拒否しない素直な学生を育成するのが私の使命です。

3. 教材

ケース・スタディを使います。これはアメリカの有力ビジネススクールで用いられている支配的な問題解決トレーニング手法です。ハーバード・ビジネス・スクールプレスから DL できるようにしておいて下さい。人数によっては、長期休暇中にマーケティング・シミュレーション・ゲームを行います。いかなる理由であれ、これに参加できない人はそもそもエントリーをしないで下さい。

4. 成績評価の方法

ケースの事前準備 20%、クラス討議への貢献 30%、たびたび出る緊急の課題 20%、TOEFL の向上度 30%。スタンダードに満たない場合は、その場で破門にします（成績が F という意味です）。あなたにとっても、他のメンバーにとっても、わたくしにとってもそれが一番幸せになるからです。

5. ゼミ入室試験（選考方法）

選考方法につきましては、Oh-o!Meiji にて、後日連絡します。

6. その他・志願者へのメッセージなど

わたくしの教育スタイルは現代的ではありません。褒めて育てるなんてしません。曖昧なことを言うと、激昂して、怒鳴り散らして、出て行けと言われます。わたくしの顧客は 10 年後のあなたを評価する上司だからです。飲み会もゼミ旅行も絶対にしません。研究に優先する用事は一切ないと考えている、ということをつけ加えておきます。