

人生問答、経営問答

近藤豊将 Atsumasa Kondo
滋賀大学 経済学部 / 教授

本学でも、他の多くの大学と同じく、いくつかの少人数授業を設置している。1年生向けには大学入門セミナー、3、4年生向けには専門演習(通称ゼミ)などである。少人数授業では、大人数の授業とは異なりキメの細かいやり取りが可能のため、我々教員としても工夫のしがいがあるところである。私の担当する少人数授業では、人生問答や経営問答という形式を取り入れている。

大学入門セミナーでの人生問答

人生問答は、主に大学入門セミナーで取り入れている。新聞や雑誌などに寄せられた、年齢も境遇も様々な人達からの人生相談を学生達に読ませ、アドバイスを考えさせるのである。一通り意見交換した後、その新聞などに掲載された識者による回答を読ませて、さらに掘り下げて議論する。

まずは、中高校生の相談から始める。彼らにとって、自分達も経験してきた年代であるが故に、相談に乗りやすいと思われるからだ。その後、同年代の相談を経て、やがては社会人や主婦の方々の相談に回答することになる。(相談は、テーマごとに整理している。)

この試みの目的の一つは、受験勉強を終えたばかりの1年生を、マルかバツかというお受験思考から脱却させることである。今後、彼(女)らが生きていく中で直面する問題で、『正解』が確定している問題はまづないだろう。そもそも正解など存在しない場合が、ほとんどのはずである。(識者による回答も、一つの参考意見にすぎない。)にもかかわらず、状況を的確に把握した上で、論理的に思考し、最適と思われる行動を選択することが必要になってくるはずだ。もちろん、問題解決能力の向上のためには実経験が重要ではあろうが、早い段階から、自ら自分の人生を切り開いていくという主体的な思考を植えつけておきたいのである。

年上の人の相談を扱うことには、自分自身の将来に

ついて考える契機にして欲しいという意図がある。学生達は、放っておくと同年代の、しかも仲の良い者同士のみで固まる傾向がある。離れた世代の人とは、せいぜい通り一遍の交流しか持つ機会がないのではないか。そこで年上の相談者の生の悩みを読ませることで、その相談者の目線に立たせ、自分はその年齢に達した段階にまで、一度、彼らの思考を昇華させたいのである。例えば、転職に関する社会人の悩みを、相談者と視点を揃えて一考してみることにより、自分自身の将来の仕事との関わり方について思いを巡らせてもらいたい。

教員がいくら高邁な理想を掲げたところで、大学に入学したばかりの学生では大した意見は言えないだろうと思われるかもしれない。が、侮ることなかれ。識者の先生以上に鋭い意見が出ることもあり、私自身もこのセミナーを楽しんでいるのである。

ゼミにおける経営問答

一方、3、4年生を対象とするゼミでは、近年、経営問答を導入している。企業経営に関する経営者からの悩みに、熟達の経営者が回答するというものである。これには、松下幸之助氏や稲盛和夫氏などの著名な経営者の著作を利用している。とりわけ(写真にもある)稲盛和夫氏による数点の著作は、相談の部分が詳しいため、学生に十分な情報を与えて議論させるのに好適である。

目的は、人生問答とほぼ同じである。ビジネスの現場においても、唯一の正解が存在するケースはあまりないはずだ。そのような状況での経営判断はどうあるべきか、どのような原理原則に基づくべきなのか、学生にも考えて欲しいのである。

まずは、教材としている経営問答集にある質問部分をコピーして配布する。そして、グループを作り意見をまとめさせ、グループごとに発表させ、意見交換する。3~4年生対象ということもあり、司会進行役も学生に



写真は、人生問答、経営問答の参考文献。

任せる。4年生に司会と指導役を任せることもある。

私の役割は、それらの議論について、経済学の視点からコメントを加えることである。例えば、中小企業の経営者からの『厳しく成果を追求する経営を目指したいが、馴れ合いを望む古参社員達とどう向き合うべきか』という質問に対して、『まずはどのような会社にすべきかが議論されなければならない』という回答があったときには、『こうして会社を強くする』稲盛和夫 (PHPビジネス新書)、塾生質問1「トップの判断のよりどころとは」)、ここぞとばかりにバックワードインダクション(逆向き推論法)について説明するのである。

※バックワードインダクションというのは、その名の通り、逆向きに考えていく思考法である。ここでの例でいえば、まずは、どのような会社にすべきかを定める。つまり、成果を厳しく追及し社会に貢献するとともに多くの利益を得るか、つぶれない程度でもよいから馴れ合いで仲良く経営していくか、企業としての基本姿勢の決定である。次のステップとして、その目的を効果的に達成するためにはどのような組織形態であるべきか、どのような人を雇用すべきかなどを決める。という具合に、目的(最終目標)から順に考えていく方法である。

このような人生問答、経営問答からは、大学での勉学が実社会でも有用であることが示唆される。むしろ、有効に生かしていこうという姿勢が重要なだろう。これまでは、大学で学ぶ理論とビジネス(人生)の現場における実践との乖離が大きかったのかもしれない。今後、大学教育が4年間という限られた時間の中でより効果を上げていくためには、従来型のものに加え、時代に即応した新しい教育手法の開発が求められている。大学を取り巻く環境の変化はあまりにも早く、対応するのは容易ではないが、各教員による一層の工夫が俟たれているのだろう。