

◇◆慶應義塾大学大学院経営管理研究科(ビジネススクール)
「実践的授業方法について考える」ニュースレター(第18号・2008/6/30)◆◇

ニュースレターの第18号をお送りします。今月も引き続き法政大学ビジネススクールイノベーション・マネジメント研究科で実践的授業に積極的に取り組まれている高田朝子先生の取組をお届けします。

コンテンツ

本号のお知らせ
(イベント情報などをご案内します)

実践的授業法取組紹介
(実践教育に鋭意取り組まれている先生方の手記を掲載しています)

ショートエッセー
(実践的授業方法に関するエッセーを掲載しています)

□■□本号のお知らせ.....

今年度の「ケースメソッド教授法」の受講者を受け付けています。詳細は慶應義塾大学ビジネススクールホームページをご覧ください。

↓

<http://www.kbs.keio.ac.jp/program/course.html>

詳しいシラバスはこちら

↓

<http://keio-takagi.jp/lab/course/cmd2008.pdf>

このコースは慶應義塾大学大学院経営管理研究科の修士課程・博士課程併設科目として開講されるもので、ケースメソッドで教えるための講師を育成することを目的としています。この科目には学外の方も参加していただけます。たくさんの方のご参加をお待ちしております。

開講日程、場所、時間は以下の通りです。

9月27日(土)、10月11日(土)、10月25日(土)、11月15日(土)、11月2日(土) 計5回

場 所:慶應義塾大学大学院経営管理研究科(日吉新校舎)

時 間:各回とも10時30分～17時まで

.....

慶應義塾大学ビジネススクールのホームページからニュースレターのバックナンバーがご覧いただけます。
こちらからどうぞ。



http://www.kbs.keio.ac.jp/gp/gp_news.html



□■□実践的授業法取組紹介.....

実践的授業法取組紹介

このコーナーでは、大学教員による実践的授業方法への先存取組を「私の履歴書」風に紹介してまいります。
今月は、法政大学ビジネススクールイノベーション・マネジメント研究科で実践的授業に積極的に取り組まれている高田朝子先生の実践的授業取組の第2回をお届けします。

【第2回】難しい授業方法ではあるけれど

法政大学ビジネススクール
イノベーション・マネジメント研究科
准教授 高田朝子先生

先月は、「起業家を目指す社会人学生たちに向けて、学者である私がどのような授業を提供するのがよいかと自分に問うと、その答えはケースメソッド授業になる」と書き、「この授業運営には難しさもあるけれど」と付け加えて結びました。

今月はその結び目をほどいて、ケースメソッド授業を行うときの難しさに関する話題をふたつ書きます。ひとつは、自由に話してよい場を運営することについて。もうひとつは、授業時間いっぱい議論しても「腑に落ちない」という印象が学生に残りかねないことについてです。

それではひとつめから。教室を自由に話してよい場にするとどうなるでしょうか。「自由に話してよい」というメッセージがストレートに伝われば伝わるほど、「話したい」「聞いて欲しい」という強い願望を持っている社会人学生は素直に行動を開始します。

クラスには弁が立つ人がいますし、自分の過去の経験に自信があつてそれを披露したい人もいます。また、頭の中が整理できないので、バラバラのまま口に出してみても、教員にその整理を求める人がいたり、他人の頭の中を覗き見するために発言する人もいます。その一方で、性格的に気後れしたり、自分が議論に加わることに価値を見い出せずに、黙っている人もいます。

講義のときの学生の役割は「聞き役」で一様ですが、討議となると、討議への参加姿勢と動機が様々なので、参加の仕方も多様です。社会人のクラスでは発言者数は十分なので「助かる」とも言えますが、「クラスのため」というよりはむしろ「自分のため」に発言する人が少なくありません。この傾向は、入学して間もない時期に顕著です。

実務経験のある社会人を教える以上、教師はまず、上述した彼ら彼女らの基本特性を十分に理解し、受容することが大切です。経験を頼りに、論拠に乏しいことも含めてたくさん話そうとする社会人学生に、教師自身が嫌悪感を抱かないようにして、彼ら彼女らの「話したい願望」を、逆になるべく早期に満たしてしまうほうがよいと考えます。

私自身は、たくさん話させることを通して、自分の発言の動機とその中身に改善の余地があることの自覚を迫っているつもりです。そのことに気づいた学生から順番に、自らの発言を「自分のためのもの」から「クラスのためのもの」に昇華させます。こうした知的脱皮を促すことは、社会人を教える教師の大切な仕事のひとつだと考えています。

次の「腑に落ちない」という話題ですが、ケースメソッド授業では「結論はこれ」と教師が述べる場面がない（その理由は、そもそも唯一無二の正解があるわけではないから）ので、授業が終わるときに「そのケースで結局何を学べばよかったのか」を捉えにくいことが多々あるようで、社会人学生の口からもそんな不安がときどきこぼれます。

「唯一無二の正解がない問題」を扱っていることの宿命として、ケースメソッド授業には、「腑に落ちない」「納得感に乏しい」「きちんと学べたのだろうか」という不安感を覚えやすい一面が確かにあります。私自身は、このような不安の克服が学習者の成長を後押しするとも考えていますが、不安が学習の妨げになってはいけません。

私は社会人学生に「腑に落ちなくていいから」「腑に落ちる、落ちないはあなた次第でいいから」「腑に落ちないことが悪いことではないから」と訴えるのですが、あまり気休めにはなっていないようです。「本当にそれでいいのか」「自分だけが腑に落ちていないのではないか」という不安がなかなか拭えないからだと思います。

そこで、この授業方法を採る限り、腑に落ちないことへの不安は不可避と考え、不安感に耐えてもらうための仕込みを入念にやることにしています。具体的には、授業の最初に行うオリエンテーションの場を使って、授業への参加の仕方、準備の仕方について丁寧に説明しています。ここで腑に落ちないことへの覚悟を決めてもらうのです。

またひとつめの話題に戻りますが、オリエンテーションでは「教室は自由に話してよい場であること」「ここでは何を話しても否定されずに、尊重されること」を何度も確認します。成績についても、どうすれば発言点が獲得できるかを、加点要素も含めて十分に説明して、最初に安心感と学習期待感を作ることに努めます。

ディスカッションの結論としてひとつの解が出ず、「腑に落ちないこと」についての私の考え方は、毎回の授業ごとに納得感がなかったとしても、それを1年間繰り返したときに得られている「何か」が必ずあって、それが貴重なのだということです。その「何か」の説明は字数の関係でできませんが、レクチャー型の授業では得られないものであるはずで

この授業方法のゴールは、腑に落ちない感覚の向こう側にある果実を自分の手でつかんでもらうことです。そのために、起業家を目指す社会人学生にケースメソッド授業を課し、みんなが自由に話すことが招く混沌と日々戦っていることを、私はとても意義深く思っていますし、楽しんでいきます。

.....□■□

□■□実践的授業方法ショートエッセー

このコーナーでは、実践的授業法取組で紹介した内容を、ショートエッセイ形式で解説しています。

第17回

「腑に落ちない」を克服する糠床教育

「腑に落ちない教育」を敢行しているという高田先生のエッセイを拝読して、そのような教育の必要性がどのようにあるのかを整理することを、筆者の役割として自らに課すことにした。その際には、社会人が大学院で学ぼうとする本質的理由と、大学院が社会人学生に提供できる学習機会特性の双方が考慮されるべきだ。さっそく社会人側のニーズから入っていこう。

多くの社会人が、自らのエンプロイアビリティを高めたいと考えている。伸ばしたい要素は能力のみならず多岐に渡るが、職場で仕事だけして本当に力が付くのかどうか半信半疑でいる。成長を促してくれる環境として、職場が十分なものを与えてくれていると思えるなら、大学院に学びに行こうとは思わない。

社会人にとっての大学院は、職場とは異質の訓練環境に長時間漬かるという意味において、「糠床（ぬかどこ）」のようなものである。筆者の私見ではあるが、修了後に職場に戻る社会人にとっては、大学院が提供する学問コンテンツそのものよりも、エンプロイアビリティの向上に直結する訓練の内容と実施環境のほうが相対的に重要ではないだろうか。だからこそ、異質な訓練環境で少々辛い日々を送ることが意味を持つ。

一方、実務家に向けて大学院が提供できるものは、筆者の考えでは2つある。ひとつは、学術的な研究成果を実務に応用する方法を探る機会（以下、【研究型】と呼ぶ）である。これを期待してよいのは、学習者が探求しようとする対象領域が絞れていて、かつその固有の領域における研究が十分に進んでいるときだろう。そしてもうひとつは、長期間（標準的には修士課程の所定履修年数である2年）に渡り、継続的なコースワークを課すことによる、分析洞察能力、情報統合能力、意思決定能力の向上を図る機会（以下、【訓練型】と呼ぶ）である。

【研究型】はスペシャリスト養成という意味に近く、【訓練型】はゼネラリスト養成という意味に近い。これまでに紹介してきた実践教育事例の多くは、どちらかと言えば【訓練型】寄りのものが多く、今回の高田先生の寄稿内容も典型的に【訓練型】である。【研究型】も【訓練型】も社会人にとっての糠床になり得るが、糠床の重要度が相対的に高くなるのは【訓練型】だろう。また、ひとつの答えに収束しにくい問題をたくさん扱う必要があるのも【訓練型】なので、学生が「腑に落ちない」場面に遭遇する可能性もそれだけ高い。

それでは再び社会人学生に目を移し、大学院入学前の彼らの視野に何が入っているかを想像してみよう。決して安くはない授業料を払い、その対価を求めようというときに、それを一種の買い物だと考えるならば、彼らの意識下にある購買物は何だろうか。

ここではそれを、a)「教師が話す内容や板書（すなわちノート）を買う」という意識、b)「教師と学生が織りなす学習空間で進行する時間を買う」という意識、c)「最終的な自己成長あるいは自己変革の幅や大きさを買う」という意識、の3つの段階に捉え分けができると仮定してみよう。

大学院で学び始める社会人学生は、多くの場合、a) b) c) の順に意識を進化させていく。アルファベットが進むほど高度な購買物になり、授業が終わる都度ただちに納品されるような即納商品とは一線を画すものになる。また、全員が同じように受け取れるものでもなくなり、購買物の質や量を決定づける要素も、購買者側により大きく委ねられるようになる。

糠床に入って美味しい漬け物になることが目標であるなら、学習者はc) への見通しを持つよう努力しなければならない。「腑に落ちない」というのはa) の段階に固有の現象だ。「腑に落ちない」経験を積み重ねて、どこかで大きく腹落ちさせるべく、社会人学生は考え続けるべきなのだ。知的にもがく必要を伴う糠床教育は、そのような学習負荷特性を持っていることを、学習者に先に理解させようという高田先生の作戦は理にかなっている。

卒業後に修了者の記憶に強く残り続ける教員の多くは、授業で学生に簡便な理解や納得を与えることは目指さない。より複雑で解き難い問題を積極的に扱い、それを学生に考えさせて解かせる。学生をとことん悩ませるが、悩める学生を放置はしない。つまり、「学ぶ」ことの主導権を学生に握らせていくための授業をする。

そのためには 90 分の授業時間内で、誰にでも簡単に腑に落ちるような課題を扱うのでは不十分である。それでは学習が受動的行為から能動的行為に、すなわち「教わる」から「学ぶ」に進化しない。また一定期間、自分の中に疑問を維持し、疑問と同居する不快さに耐え、それを解き続ける知的忍耐力や知的持久力を持った人でないと、起業はおろか、企業内での活躍も難しい。

安易に手を貸すことは慎みつつも、入手は困難だが入手する価値が高い叡智を一人でも多くの学生につかませる。この課題に研究科一体になって挙げて取り組めることが、実践教育を扱う大学院の基本スペックなのだ。と筆者は考える。常に高い水準を求め、それを求めるがゆえに暖かく突き放す教育の価値は、リスクもあるがリターンも大きい。

（文章 竹内伸一）

.....□■□

このメールマガジンは毎月 1 回発信しております。

.....

○お問い合わせ先

慶應義塾大学大学院経営管理研究科
ケースメソッド授業法研究普及室（高木晴夫研究室内）

kbsnewsletter@info.keio.ac.jp

○慶應義塾大学大学院 経営管理研究科ウェブサイト

<http://www.kbs.keio.ac.jp/>

○慶應義塾大学大学院 経営管理研究科 文科省特色GP事業ウェブサイト

<http://www.kbs.keio.ac.jp/gp/index.html>

.....

発行者 高木晴夫

編集者 竹内伸一、住吉みどり、河井純子

次号（第19号）は2008/7/31にお届けする予定です。

ご意見、ご感想、購読者のご紹介は kbsnewsletter@info.keio.ac.jp 宛に、また、メール送信先の変更を希望される方、購読を希望されない方、購読を中止したい方は、お手数ですが kbsnewsletter@info.keio.ac.jp までご一報ください。次号発信日の前日までのご連絡に対応させていただきます。

当メールマガジンの内容を転載する場合は、ご一報ください。