



情報を鵜呑みにしない学生を育成する
山岡淳一郎 (客員教授、経営学特講Ⅰ)

東京富士大学は豊かな「教養力」が学生たちの実務IQや人間力を伸ばすと考えています。そのため広く学外にも人材を求め、社会でも役立つ多種多様な教養を身に付けることができる「ユニーク授業」を積極的に展開しています。

■ノンフィクション作家による講義

近現代史、建築、医療、ビジネスなど広い分野で本を書かれているノンフィクション作家の山岡淳一郎氏を、2016年度の客員教授としてお招きしました。

実際に新聞やテレビで報道されていることが、そのまま授業の材料になります。授業では「時代の変化を読み解く方法」、「事件が発生する社会の仕組みや人間の心理をつかむ方法」を身に付けることができます。

■授業の材料は私たちが生きる今という時代

「自治体だって空に恋をする」というユニークなテーマや、「東芝不正会計問題の奥にあるもの」「国民皆保険は維持できるか」など経営学部の学生として無視できない問題、そして「ダッカのレストラン襲撃事件」など最近起きた事件をテーマにディスカッションを実施。自らの言葉で語り、コミュニケーションを深める授業が行われています。

■あなたが作家ならどんな本を世に出す？

講義の締めくくりは「出版・企画コンペ」。これまでの講義をふまえ、受講者たちはそれぞれ「つくりたい本」を企画し、本のタイトル、狙い、売る相手、概要、発行部数、価格などを発表しました。学生たちはダイエット本、グルメ本、ファンタジー、絵本など様々な企画をプレゼンします。

学生たちの企画は山岡氏の手をへて、本物の出版社に持ち込まれる予定です。学生たちは発表前から出版社(プロ)の評価が気になって仕方ない様子でした。

山岡氏の講義を通じて、世の中にあふれる情報を鵜呑みにせず、自らの頭で考え、自らの言葉で物事を他人に伝える大切さに受講者は気付いてくれたようです。



自分の期待を実現する力=「交渉力」
三好陽介 (客員教授、経営心理学特講Ⅰ)

■交渉を通じて会社の「財産」を守るプロによる講義

人気商品が生まれると必ずと言って良いほど登場するのが「コピー商品」。コピー商品が売れば売れるほど、本当の商品の売り上げは減ってしまいます。会社の商品や財産を守るためには努力が必要です。交渉によって会社の財産を守る仕事にたずさわってきた三好陽介氏を、2016年度の客員教授としてお招きしました。

授業では自分の希望や期待を実現するために、他社(他者)の考えや心理を踏まえた上で、交渉を成功させる方法について講義が展開されます。

■自分の思い通りの状況をつくるためには…

授業では講義形式で意思決定の基礎を学んだあとに、実際のビジネスの現場を想定したゲーム形式の演習が行われました。実際に交渉の登場人物を演じることで、意思決定や交渉の実践方法を身体で習得することができます。

例えば、学生全員が「時計コレクター」と「時計店店主」に分かれて交渉を行います。「時計コレクター」役の学生は、時計を出来るだけ安く手に入れるよう交渉します。一方で、「時計店店主」役の学生は、出来るだけ高く時計を売ることが交渉の目標とします。

学生たちは自分たちの目標が達成できるように、交渉の材料を集める必要性に気付いたり、それまでの授業で習った「交渉を成功に導く技術」を応用することに頭を捻ります。

■相手の心の動きを予測する

もちろん交渉をする相手は「人間」。自分も「人間」です。どちらも「心(心理)」を持った人間であり、機械ではありません。そのような心理の動き、心理への影響も考慮に入れながら、交渉は進められていきます。

交渉に慣れていなかった学生も、三好氏から与えられるアドバイスを吸収し、回を追うごとに「交渉上手」に成長。普通の講義では得にくい能力が、ユニーク授業の中で培われていくのです。