

出展：

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」ニューズレター（第9号・2007/9/28）

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進取組を「私の履歴書」風に紹介して参ります。今月から寄稿いただくのは、東京農工大学で技術経営教育におけるFD（Faculty Development）に積極的に取り組まれている中村昌允先生の2回目です。

～ 技術経営教育における農工大FDの歩み ～

東京農工大学大学院 技術経営研究科

技術リスクマネジメント専攻

教授 中村昌允先生

## 第2回 2年目「ケースメソッドへのアプローチ」

前号でご紹介した1年目では、まず授業の外見を整えとか、講義の構成とかということからスタートしましたが、2年目になったので、今度は授業の内容や方法にも着手していこうということになりました。その時に重視しないといけないのは学生の声です。

農工大では開校時から講義アンケートを実施しておりますが、社会人学生というのは本当に大人で、1期生たちは、「開講初年度なのだから、授業内容や方法などの細かい部分まではたぶん未完成だろうと思って来た」と言うのです。ただし、彼らは厳しい日常と戦い、これからの日本のものづくりの使命感に燃えている社会人なので、「それを承知で来た自分たちは我慢するけど、その代わり、後輩たちのためにこういうことを言わせてくれ」とはっきりとアンケートに書いています。

彼らの要望はこうです。ひとつ目は、「自分で本を読めば分かる授業はいらない」「授業は、先生の講義を聞くだけでなく、双方向でやって欲しい」で、これが一番大きな声です。ふたつ目は、「事例を取り入れて欲しい」。そして三つ目は、少々難しく、複雑な要望なのですが、「先生自身が、どのように判断し、行動したかを自分の自身の事例で説明して欲しい」。そして、「その時の思考や決断について、色々な業界で使えるように、何らかのかたちで、普遍化して欲しい」。また自分たちも一般化を試みてみたいと言うのです。

農工大の社会人学生は35歳から45歳が中心です。概して言えば、彼らの世代というのは昼間は顧客との折衝や社内調整の会議などで社内外を飛び回り、夕方になってから落ち着いて考える時間を得て、そこでようやく自分の仕事をするというスタイルです。ところが、MOTの授業は夕方から始まりますので、彼らは彼らのゴールデンタイムを割いて学びに来ています。また、家計に占める授業料の負担も大きい。それだけに真剣に、自分のキャリアアップに繋がる授業を求めています。それが「自分で本を読めば分かる講義は要らない」「授業の中で資料を読む講義も要らない」という訴えの背景にあります。

このようなリクエストに応えるために、教員は「どうやって授業をしたらよいか」と考えざるを得ません。実務家教員はもともと本を読むことをベースにした授業は志向しませんが、そうかと言って、企業在籍時代の経験談をもとに授業をしたところで、2回から3回の講義は社会人学生たちのニーズを満たすとしても、経験談で15回の講義を組立て、学習目標を満たす授業は行えません。また、経験談を語っているだけでは双方向の授業にもなりません。

そのような背景があって、技術経営研究科では、開講2年目からケースメソッド授業に関するFDミーティングを、これまでに2度ほど開催しました。双方向教育の方法は他にもあるのですが、私たちがケースメソッドに着目したのは、平成17年の開講直前のタイミングで開催された経産省主催のシンポジウムで、ケースメソッド教育に関する情報を得たことがきっかけでした。

そのシンポジウムには、研究科長の強い勧めもあって、MOT教員が10人くらいで聴きに行きました。「せっかくそういう機会があるなら聞いてみたい」「一緒に行こうか」と、実務家教員にとって渡りに船だったと思います。その日に登壇された高木先生や竹内先生の話聞いて、「そうか、やはりそういう授業が必要なのだな」という認識を持って帰りました。シンポジウムに足を運んだ実務家教員の多くも、そのような印象だったようです。

ケースメソッド授業法をテーマにして、これまでに2回のFDミーティングを行ってはいるものの、今、必ずしも組織的に理想的な推進ができていないわけはありません。それでも、ケースメソッドを取り入れていこうという方向に向けて動き出していることは事実です。私たちの場合は、以上のような経緯から、複数の教員がある場所で同時にケースメソッドに関心を持ったという共通体験があり、そのときに「あの教え方がいいね」という暗黙の合意形成ができていたことがプラスになっていると考えます。

冒頭に述べたように、1期生には助けられましたが、2期生、3期生はそうはいきません。彼らは「研究科として一通りのことはできていて当たり前」と思っていますので、同じアンケート項目にも、はるかに厳しい要求事項がどんどん返ってきます。ここでファカルティが頭を切り替えなければなりません。

私達は受講生からの切実な要望に接し、また講義開始前にケースメソッドという授業方法を体験したことで、FDミーティングにも基本ベクトルが生まれました。3年も経つと、授業の評判がいい先生、生徒からの評判のいい先生がそれとなく見えてきます。「そのような先生の授業はケースメソッドと関係がありそうだ」ということも、私達の暗黙の了解事項になっています。

.....