



## 慶應義塾大学ビジネス・スクール

### 議論を通して得た仲間

#### － MBA 島田哲夫の場合 －

5

私はS ビジネススクールの MBA 課程で2年間、92名の仲間と大いに議論した。議論を通して築かれていった友情とはどんなものか。ここで少し紹介したい。

10

ディスカッションを尽くした仲間と過ごした記憶は、鮮明な像を伴って脳裏に焼きつく。だから、ほとんどの授業のことを、ついこの前のことのように思い出すことができる。

あの日のケースでは、主人公の仕事の進め方について、その巧拙を議論した。この議論で、私の主張に賛同してくれたのは岩崎と中津と吉岡で、逆に食ってかかって来たのが坂本だった。これがいつものパターンだった。だいたい私は、坂本とは意見が合った試しがない。彼は私に向かって、「どうして君は毎日そんなに頑固なのか」といつものものしる。こちらも毎回頭に来る。でも、彼のおかげで、私は自分が頑固者であることを忘れないですむ。私が少し折れて、彼が喜びそうな発言を口にすると、彼はいつもニヤッとする。坂本も、私と対立する議論になると、10回に2回か3回は折れてくれる。そういうときは、だいたい私が主人公の部下の人心に触れるような発言をしたときだ。坂本は自分が折れたときはたいてい、私とはしばらく目を合わせない。

---

このノートは慶應義塾大学ビジネス・スクール博士・修士課程併設科目「ケースメソッド教授法特論」の教材とするために、竹内伸一(ケースメソッド教育研究所)が作成した。(2004.10)

本ノートは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、ノートの複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール(〒223-8523 神奈川県横浜市港北区日吉本町2丁目1番1号、電話 045-564-2444、e-mail case@kbs.keio.ac.jp)。また、ノートの注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/case/index.html>。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、本ノートのいかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またはいかなる方法(電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない)による伝送は、これを禁ずる。

Copyright©2004 は慶應義塾大学ビジネス・スクールが保有する。

同じ教室にいたからといって、それだけで理解し合えるわけではない。何かを交し合うこと、そして、交し合ったその往復回数が、お互いの理解を深めたのだ。お互いが頭の中を開け広げにして、その中身を覗き合うことを通して、築かれてきた理解と信頼を、私は今、実感しているのだと思う。これは講義型の授業が進行する教室で育まれる信頼関係とは、かなり様子を異にするのだろう。

また、一定の期間、同じメンバーでディスカッション授業に参加していると、ひとりひとりに対する期待値というか、期待像がだんだんできあがってくる。そうになると、自分がある問題に直面して、ひとりで考え抜いたのだけれど、他の人の意見も聞いておきたいようなときに、相談相手を選べるようになる。

この手の問題を抱えたときは、真っ先に相談すべきは藤山だ。まず、あいつが何とかが問題だ。彼の答えが「進め」ならば、吉田と河瀬を交えて相談すれば、もっと前向きな答えが出る。でも、そこに安井を入れると、この仕事をやり切るために侮ってはいけないことを、彼女ならば3つも4つも口にするだろう。逆に「戻れ」ならば、撤退の意思決定の中にも次のチャンスの芽をいつも食欲に埋め込んでいた川崎に電話しよう。こうすることで、同じ戻るにしても、単なる「後戻り」とは一線を画せる。

私は既にこのような仲間を得ている。こういう仲間たちは、しかも、この人数の仲間は、そう簡単には得られないと思う。

私たちはいつも全力で知恵を出し合ってきた。いつもお互いを必要として、共に学んできた。私たちは教室で、お互いの思考をぶつけ合いながら、来る日も来る日も実に濃厚に交流した。だから、お互いを分かり合っている。もちろん腹の底では、仲間のひとりひとりに対して、好き嫌いの感情も持っている。それは、私たちが人間という生き物だからだ。

また、これはあえて言わなくてもいいことだとは思いますが、発言しないで議論の聞き手に回っていた人や、発言の印象が乏しい人については、残念ながらその人の記憶を辿ることができない。その人の外見がどんなだったかではなく、どういう場面で、どういう意見を言った人だったかが記憶のトリガーなのだ。少なくとも、私にとってはそうだ。

## <余談>

2年間の学費がSビジネススクールのほぼ半分の金額ですむビジネススクールがあって、

仮にそれをNビジネススクールとしよう。Nビジネススクールに入学すれば、Sビジネススクールに2年間通うよりも、学費が200万円弱浮くことになる。

あるとき、お酒の席でこんな話を聞いたことがある。ある受験者がNビジネススクールに先に受験して合格したので、Sビジネススクールは受験せずに、そのままNビジネススクール入学した。その人は次のように言いながら、Nビジネススクールの門をくぐったのだとい

5 う。「Nビジネススクールに入学したことで200万円浮かせたお金を、僕は人脈作りに充てるつもりです」と。

私はSビジネススクールで学んできて、頼りになる仲間がどのようにしてできていくかを

10 学んだ気がする。これこそ、とても貴重な学びだった。人脈を作ることにお金を遣ったりはしていない。その代わりに、ディスカッション授業を通して、ひとりひとりの頭の中を覗いた。そんな「覗き見メモ」は卒業して3年経った今でも、少しも色褪せていない。もちろん、私の頭の中も覗かれた。いや、これから長い間続く公私にわたる親交のために、少しでも奥

15

まで見てもらえるように、私がそう努めたのだ。

ディスカッション授業の教室というのは、このような友情を、言葉は悪いが「うまく量産してくれる場」なのかもしれない。

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

sample

---

不許複製 慶應義塾大学ビジネス・スクール 2005 Apr.

コンテンツワークス株式会社 BookPark サービス

---