

最新事情

久留米信愛女学院キャンパス



「自己を他者に生かす」
建学の精神に支えられたビジネス実務教育

久留米信愛女学院短期大学

(福岡県久留米市)

「何のために働いているのか?」と問われたときに、何と答えるのだろうか。「生活していくため」「家族を養っていくため」「お金が必要だから」……どれもその通り。しかし、それだけでは何か言い足りないものがある。そう感じている人が多いのではないだろうか。今回、訪問した久留米信愛女学院では、その問いにこう答える。「仕事をすることは、他者を幸せにし、自分を豊かにすること」。建学精神に支えられた同短大のビジネスキャリア教育をご紹介します。

息づく建学の精神 互いを思いやる気持ちを育む

福岡県の南部に位置する久留米市。人口約30万人。ブリヂストン創業の地であり、ゴム加工品メーカーが多く、近年は自動車機器工場なども進出している。筑後川沿いには酒造所が軒を連ね、伏見、灘と並ぶ「日本の三大酒どころ」としても知られる。また近年は、福岡市のベッドタウンとしての役割も担っている。

久留米市の郊外に位置する久留米信愛女学院は、カトリック系の女子教育機関として、幼稚園から短期大学までを擁している。短期大学の開学は昭和43年。カトリックの精神に基づき、「自己を他者に生かす」を教育目標として、社

会に役立つ人材の育成に取り組む。

幼児教育学科、フードデザイン学科、ビジネスキャリア学科の3学科あり、1学年約180人が学ぶ。学長補佐の関聡教授が言うように、「地方都市の小さな学校」である。だが、単に小さいだけではない。少人数制のよさを最大限に生かして、「きらりと光る」独自のカラーを打ち出している。まずは学生の話から、その断片をご紹介します。ビジネスキャリア学科2年生に話を聞いた。

「学科の人数も少ないので、お互いのことは何でもよく知っているし、みんな仲良しですね。上級生下級生の間も隔たりがなくて仲良しです。先生も学生一人一人のことを気に掛けてくれるので何でも相談できます。先生とも仲がいいですね。こういう校風が好きで、県立高校から進学しました」(田中美里さん)。

「私は附属高校から。先生方が素晴らしいです。人間性豊かで温かくて。授業以外でも学生



藤村セミナーの学生
(前列左から)加藤知佳、田中美里、
(後列) 滝田みずき、矢立舞子の皆さん

ビジネスキャリア科2年生
ビジネス実務演習の
授業を終えて



ビジネスキャリア学科長
岡部千鶴教授



就職部長
藤村やよい教授

一人一人と密に関わってくれるので、個人的なことでも何でも相談できます。そういうところがとてもいいですね」(滝田みずきさん)。
「私も高校からです。クラス担任制で、担任の先生のほかに、副担任、担任補助と3人の先生方が生活全般をフォローしてくれるので、何でも相談できます。温かでアットホームなところが好きですね。きつきつしてないところがいい

です(笑)」(加藤知佳さん)。

「医療事務の仕事に就きたいので、資格も取れるし、この学校なら就職に有利かなど。クラスも少人数だし、一人一人丁寧に指導してもらえ

る点がいいですね」(矢立舞子さん)。
それぞれの話から伝わってくるのは、同校に流れる穏やかで温かな空気が。社会も会社も、学校も、とかく殺伐としがちな風潮の中で、ふと忘れたものに出会った感じがする。これは互いの顔が見えるという小規模校ならではのよさだろう。だが、それだけではないようだ。

その背景には、「自己を他者に生かす」という同短大の教育目標とその実践がある。関先生はこのように話す。

「自己を他者に生かす、とは人生観でもあり、職業観でもあります。短大ではそれぞれの分野の専門教育を行っていますが、その基盤にあるのが、この精神です。社会や人に役立つこと。それが自分の人生を豊かにし、また幸せにしてくれること。人に役立つこと、人を幸せにすることが、ひいては自分の幸せにつながる。それをさまざまな場面で繰り返し、学生たちに伝えていきます。相手を思いやる気持ちも、こうした中から育まれてるように思います」。

一歩一歩着実に ビジネスマナーを身に付ける

相手を思いやる気持ちは、同校のビジネス実務教育にも脈打っている。ビジネスキャリア学

科で、「ビジネス実務総論ⅠⅡ」「ビジネス実務演習ⅠⅣ」「秘書実務概論」「秘書実務ⅠⅡ」などビジネス実務教科全般を担当するのは、就職部長の藤村やよい教授だ。

「お客さまをご案内するときは、なぜ数歩先を歩くのか。呼ばれたらなぜ、すぐに『はい』と答えなくてはいけないのか。ビジネスマナーにはそれぞれ意味なり合理性があります。笑顔や美しい立ち姿、丁寧なお辞儀、きちんとした言葉遣い……。その基本にあるのは相手に対する配慮であり、気遣いです。そこを理解しながら、いまに、ただ形だけをなぞってもマナーが身に付いたとはいえません。では気持ちさえあれば、形はどうでもいいのか、それも違います。マナーを身に付けるには、形と気持ちの両方を段階的に高めていくことが大切だと思います。まずは形から入り、そこに気持ちを込めていく、それを何度も繰り返すことにより、段々に身に付いていくのではないのでしょうか」。

実技習得の流れは、基本言動から応用言動へと進む。より実践に近づけるためにグループごとに「模擬会社」を設立し、実際のビジネスに即した形で、名刺交換や来客応対、電話応対などを行う。2年間かけて、基本から実践へと一歩一歩、着実に積み重ねていく。藤村先生は、この流れを「接遇教育における実践的教授法『起業方式』の開発と評価」として論文にまとめ、改良を加えながら完成度を高めてきた。一例を挙げれば、ビジネス実務演習室のレイア



ビジネス実務演習の授業では
毎回、授業の始めに
円陣になって「礼」
を確認し合う

ウト。受付、秘書室、上司室、応接室の配置を「一の字型」から「し字型」に変え、廊下を加えることにより動線がリアルになり、見ている側もチェックしやすくなるなど実習効果も上がった。また、実技の場合、学生によって習得の速さが異なるが、できない学生に対して「ここができていないので、こうしなさい」と言うのではなく、「ここをこうすると、さらによくなりますよ」という伝え方をすると効果が挙がることなども論文にまとめ、報告している。「形に気持ちを込めること、それには実感が必要です。模擬会社設立では、グループに分かれてそれぞれ会社を起しプレゼンテーションを行い、社長、秘書、受付、案内、客など役割を決め、名刺も作ります。役割を交代しながら繰り返し練習し、さらに応用では小道具などを用いてクレーム対応や営業などさまざまな場面を設定し、他社とのやりとりを行います。それに

より自分の会社という意識が生まれ、また客や取引相手に対する配慮も働きます。そこで自分がどう振る舞ったらよいか、言われなくてもおのずと分かってくる。私たちはよく「気持ちが一番大事」などと軽い調子で言い合うが、相手にそれを伝えることがいかに難しいことか。藤村先生の話の聞きながら痛感させられた。

学生も、学校も、外に向かって、自分たちのよさをアピールする

「真面目で誠実。言われたことは責任を持ってきっちりやる」。ビジネスキャリア学科長の岡部千鶴教授は、同校の学生気質をこう話す。こうした学生気質が地元企業からも評価され、同校は高い就職率を保っている。超氷河期と言われる近年でも、就職に苦労することはないという。しかし、だからと言って安閑としているわけではない。岡部先生はこう話す。

「卒業生たちは、地域社会で堅実に力を発揮していますが、もつと自分をアピールしてもよいのではないかと思うことがあります。そう言う」と『そんな出しゃばったことはできません』と返ってくる（笑）。万事控えめなんです。就職活動でも集団面接などでは他大生に圧倒されてしゃべれずに帰ってきたり。すごくよいものを持っているのに、もったいないと思うことがよくあります。そんな思いもあって昨年から、問題解決型の『プロジェクトワーク』という

授業をスタートさせました。この授業では久留米市と連携し、商店街の空き店舗を借りて、期間限定のクリスマスショップを開店、運営しています。商店街の活性化に貢献するのが狙いです。この難題に直接関わることで、学生たちの自主性や創意工夫を引き出したいと願っています。まだまだ試行錯誤の状態ですが、このプロジェクトに携わったことで、事務を希望していた学生が営業や販売に興味を示したり、少しずつ変化も出てきました。

このプロジェクトは地元新聞各社が取り上げるなど、市民の間でも話題になっている。学生たちにとっても大きな刺激となっている。参加した学生たちはこんな感想を寄せている。「最初は、呼び込みをするときに声を出すのが恥ずかしかった」「後半、みんなで声を出せるようになった」「お客さまのありがとうの言葉がうれしかった」「あまり若い人が来られるような店ではなかったので、来年は中高生などが来てくれる店にしたい」「次回は、高校生、大学生をターゲットにするなら宣伝の仕方、場所を考えなければいけないと思う」。

同学は、本誌特集ページ（2〜7P）でもご紹介したように、文部科学省の「特色ある大学教育支援プログラム」（特色GP）をはじめ、三つのGPに採択されるなど、外に向かって積極的に発信し始めている。学校も、学生も、これまでの枠を超えて、自分たちの持っているよさをアピールする努力を始めているようだ。