

4月

★ 新規講座 ★

詳しくは別紙チラシをご覧ください

皆様のご参加を楽しみにお待ちしております♪ 令和5(2023)年4月

タイトル	日程	内容
オンライン (zoom) でのご参加ご希望の方は、事前にテキスト・資料等を送付します。 ※ 各セミナーとも事前にお申し込みが必要となります。		
会員向けコースセミナー (1回無料体験受講できます)	【12回コース】人間力 (感性) 愛の実力 講師: 當山 宏	R5. 4/12 (水) スタート 毎週 4 水曜 (第5省く) 10:00~11:30 時代は理性から「愛」が重要視されるようになってきました。「愛の実力」を高めるために体系的に学んでいきます。
	【12回コース】人間力 経営の原理原則III 講師: 當山 達男	R5. 4/13 (木) スタート 第2・4 木曜日 19:00~20:30 体系的に一貫性のある「経営の原理原則」から学ぶと全体像を把握できるので、理解・実践のスピードが速くなります。
	【12回コース】経営力 (ラヂェスター) 資金と経費 戦略 講師: 當山 宏	R5. 4/15 (土) スタート 第1・3 土曜日 7:00~9:00 資金の調達・配分を学ぶ資金戦略とお客づくりに係る経費の配分を考える経費戦略と2つの戦略に絞った内容です。
	【5回コース】仕事力+人間力 仕事力+人間力UP (良き社員) 講師: 當山 宏	R5. 4/18 (火) スタート 毎週 火曜日 9:00~12:00 仕事をする上で、仕事の「意味」「価値」「素晴らしさ」を感じ考えきれることで、やりたい・達成感が変わってきます。
	【12回コース】人間力 (感性) 感性経営 10 原則 講師: 當山 宏	R5. 4/24 (月) スタート 第2・4 月曜日 19:00~20:30 「愛」と「対話」と「パートナーシップ」のヨコ型の時代において、感性経営 10 原則をしっかり学び、実践に繋げやすくなります。
一般公開セミナー (有料)	【12回コース】高収益・高賃金企業の作り方 高賃金企業の作り方	R5. 4/12 (水) スタート 第2・4 水曜日 16:00~17:30 高収益・高賃金企業をつくるためには何をやるのかを、當山達男と実例として(有)エーエムピーの奥間氏と比嘉氏にも講話頂きます。
	【4回コース】 戦略会計 講師: 當山達男	R5. 4/18 (火) スタート 第1・3 火曜日 10:00~12:00 税務申告のための会計から、経営のための会計にすることで、構造が作れ、目的に向かって全社員で進むことができます。
	【12回コース】 チームセルフマネジメント 講師: 鈴木康之	R5. 4/19 (水) スタート 第1・3 水曜日 19:00~21:00 あなたが現在や将来において望んでいることを発見し実現に向けて行動する力がセルフマネジメント力です。
	【講演会】有志の会 リーダーシップ&時局 講師: 藤原直哉	R5. 4/5 (水) 13:00~18:00 会場: ている 経済・金融・政治・文化等の幅広い分野に関する時事問題と歴史を再確認して経営に関する内容を解説。未来を示す羅針盤となります。

初めてのの方は、コースセミナーを1回体験受講(無料)もできます♪要申込。

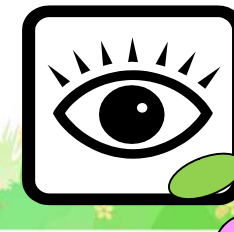
チラシは、HPからもご覧いただけます(QRコードもしくは、日本人事にて検索!)

経営を学ぶ学校
日本人事 株式会社

TEL: (098) 875-7488
〒901-2131 浦添市牧港4-16-5(マチナトポウル3F)
HP: <https://www.jinji.biz> メール: info@jinji.biz



沖縄初!!
経営を学ぶ学校
だより



目からうろこ

No.186
2023年4月

社会科学と自然科学

理論の核心は説明することにあるが、われわれは同時に社会科学において自然科学と同様の厳密さをもって現象を説明するのは困難であることを知っている。現実の世界では相互関係にある多くの変数が存在し、因果関係の連鎖を解きほぐすことが困難であり、したがって多様な理論、あるいは説明の形態が存在しうる。社会科学において現象の完全な説明を求めるのではなく、一定の条件付の範囲内でよりよい説明を求めると考えるのが妥当である。

自然科学では以前に全く知られなかった新しいデータや法則の発見(コペルニクスの地動説、ガリレオの地動説、確認の諸発見、ケプラーの天体の法則、ニュートンの万有引力の法則等)によって常に古い理論が否定され、革新的な理論が生まれてきたのに対し、社会科学における人間の社会行動に関する法則は常識的で、自然科学における理論の提供する知識の大きさに比べて矮小であるというのである。

たしかに社会科学の提供する知識体系は常識的であるかもしれない。一般的に社会科学が理論化の対象とするのは、日常われわれが観察する反復的、法則的人間行動に関する現象である。これらの現象の理論化からは、今まで全く思いもよらなかったセンセーショナルな知識体系が提供されることは余りないであろう。しかしながら、新しいデータや法則がないわけではない。

例えば、組織論の分野で、ホーソン工場実験では集団運動の独自性や非公式組織の存在が発見されたし、Kurt Lewinの創造したグループ・ダイナミックスの展開から、個人の属性や運動には見られない集団固有の運動法則が明らかにされてきた。

以上、われわれは科学的方法の制約や限界を考察してきたが、それにもかかわらず組織論研究はなぜ実証科学的であらねばならないのか。科学であるということは、知識が継続的に蓄積され体系化されることを必要とする。科学は不断に進歩する。『あらゆる科学的「業績」は新しい問題を提起する。それは他によって「打ち破られ」時代遅れになることをみずから欲するのである。』

「組織と市場」野中郁次郎著より編集





新入会員さんご紹介♪



株式会社 オーディフ 松田 政樹 様

(株)オーディフ
学校給食の製造販売および給食管理業務
創業 40 年
社員 800 名
松田政樹 さん
入社3年目 28 歳 衛生検査室マネージャー
R4年 8 月衛生管理コンサルタントとして登録



松田さんは、昨年の 12 月より、経営を学ぶ学校の個人会員として入学頂きました。

<入会のきっかけ>

2 年前に転職し現在の会社に入社したが、衛生検査業務だけでなくマネージャー業務もすることになった。新しい業務でどうしたらいいかと、いつもよく話を聞いてくれる理容室マーキュリー金城社長に話したところ、日本人事を紹介してくれた。昨年の 12 月「ランチェスター入門」を金城社長と一緒に体験受講し、会社の理解もあってすぐに入会した。

<受講してみて>

12月・1 月と業務が忙しく中々授業を受けられなかったが、仕事の調整も2月に入り出来たので、現在は「ランチェスター入門」・「経営の原理原則」・「感性 境涯論」・「戦略会計」を勉強し始めている。

自分がなんとなく感じていることをいつも勉強会では明確に表してくれて気づきがとても多い。

また色々な業種の方が学んでいて、そこから学べるのもいい。

講座に参加して経営者だけでなく、社員も共に学んでいる企業をみるといいなと思う。

ノートは 2 冊準備しているんです。

1冊は授業中に走り書きし、メモを取っている。もう1冊は、授業のあとにまとめている。それを使って現場で少しずつ言語化でき、コミュニケーションや問題解決に役立てています。

毎回お忙しい中、時間調整して頂き、張り切って経営を学ぶ学校で学んで頂いています。毎回、目をキラキラさせて受講頂いている様子を伺え、こちらもとても励みになっています。松田さんのさらなる進化が今後も楽しみです♪これからどうぞよろしくお願いいたします。



質問型 コミュニケーション 鈴木 康之 コラム連載(29)

「伝えることに不可欠な事」



前回、前々回と改めてコミュニケーション、言葉の価値のお話をしました。ちょっとした技術を身につけるだけで相手との関係性は飛躍的に変わってきます。私自身も保険営業の時に実感しました。その実感が成果(売上や利益)に繋がっていきました。そこで今回から伝えること(話すこと)の技術のお話をしていきたいと思います。その中でも不可欠なことのお話です。

欧米に比べて、日本人は経営者の方でも会話が苦手と言う方がとても多いように感じます。特に多くの人の前で話すことは苦手な様です。

実際、コミュニケーションでご相談に来られた方の抱えている悩みの多くは伝えかた、話し方によるもの。

お聞きすると「何を言うか」ばかりを意識して、話す内容を用意して伝えている様です。確かに目的に応じた話の組み立て、伝えかたは重要です。

でも実際、聞く立場であれば、どんな素晴らしい話でも全ての内容を覚えているでしょうか？私は覚えていないし、覚えられません。

私はコミュニケーションに大事なものは、先ずは「何を言うか」ではなく、相手を「どんな気持ちにさせるか」の方だと思っています。私自身は何を話されたかを忘れても、その時に感じたことは結構印象に残っているからです。

実際、私が沖縄に来る決意をし、今があるのもあるお二人のお話があったからです。話した内容は定かではありませんが、その時、情熱や熱意を感じ、「行きたい気持ち」にさせてもらったからです。

では、実際にどうしていくのかはまた次回にお話します。

