

# 2022年度北海学園大学大学院経営学研究科修士課程(第1期)入学試験

## 専門科目 (共通専門科目) <組織経営分野>

次の3問のうち2問を選択して、解答しなさい。

- 【1】日本企業における人事労務管理に関する研究のうちに、「見えざる出資」という考え方がある。そのメカニズムを説明したうえで、1990年代以降の日本企業（あるいは日本社会）の動向と関連させながら、この考え方が現在および今後も通用するかについて、見解を述べなさい。
- 【2】事業部制組織と職能部門制組織とはどのようなものか、説明しなさい。加えて、そのような組織であるがゆえに生じるそれぞれの長所と短所を3点ずつ挙げ、解説しなさい。
- 【3】フレデリック・ハーツバーグの「意欲要因－環境要因論」とアブラハム・マズローの「欲求段階説」とはどのようなものか、説明しなさい。加えて、これら二つの説の関係性がどのようなものになっていると考えられるか、見解を述べなさい。

## 2022年度北海学園大学大学院経営学研究科修士課程(第1期)入学試験

専門科目 (指導希望教授担当科目) <国際経営論>

下記3問、すべてに答えよ。

【問題1】 グーグルが、「卓越したマネジャー」の条件を解明するために実施した「Project Oxygen」と、「最高のチーム」に必須の要素を解明するために実施した「Project Aristotle」について、あなたの意見を世界標準の様式で述べて下さい。

【問題2】 コーチングの神様と言われているマーシャル・ゴールドスミス氏は、以下のように述べています。

「行動を変えようと何かを始めるのは難しい、最後までやり遂げるのはもっと難しい。そのまま定着させるのはさらに難しい。大人が行動を変えることは、生きとし生けるものが達成しようとすることの中で、もっとも困難なことであるとすら言いたい」

(マーシャル・ゴールドスミス『トリガー 自分を変えるコーチングの極意』p17, 2016)

この見解に対するあなたの意見を、自分の立場を明確にして、世界標準の様式で述べて下さい。

【問題3】 下記7つの先人の言葉すべてを網羅したうえで、あなたがこれから行いたい研究と結びつけて、3年後の自分自身のゴールについて、世界標準で説得的に述べて下さい。

「コミュニケーションで最も大切なことは、相手が語らない部分を聴くことである」ピーター・ドラッカー

「多くの人が、話上手だから人との関係は得意だと思っている。対人関係のポイントが聴く力にあることを知らない」ピーター・ドラッカー

「一見して馬鹿げていないアイデアは、見込みがない」アインシュタイン博士

「人に何かを、教えることは出来ない。出来ることは、その人が自分で気がつくように、助けるだけだ」ガリレオ・ガリレイ

「人は、他人から言われたことには従いたくない。自分で気付いたことには、喜んで従う。人を動かすために、命令してはいけない。自分で気づかせるのだ」ディール・カーネギー

「命令を質問の形に変えると、気持ちよく受け入れられるばかりか、相手に創造性を発揮させることもある」ディール・カーネギー

「平凡な教師は、ただ説明する。よい教師は、うまく説明する。すぐれた教師は、自分でやってみせる。偉大な教師は、やってみようという気にさせる」ウィリアム・アーサー・ワード