

教員名	佐藤敏久	所属学科	経営学科
<p><b>【ゼミでは何を学ぶのか】</b></p> <p>ゼミで学ぶことは、次の 2 つです。ひとつは、「世の中の、さまざまな考え方やアプローチを知ること」、もうひとつは、「社会や人々の課題を顕在化し、理解し、解消する試み（デザイン）をすること」です。ゼミではマーケティング、消費者行動論、マーケティング・コミュニケーション、マーケティング・リサーチの考え方を中心に学び、「売れる仕組み」や「売れるようにしてから作る」という課題にアプローチします。ゼミ活動の間に、多くの考え方に触れ、現実の企業や組織がどう考えているのか、さらには、課題におけるもっと本質的な問題、例えば、「同じような商品が沢山あるのに売れるものと売れないものがあるのはなぜか」といった問題について、学び取ることを目標にしています。</p>			
<p><b>【どのように学ぶのか】</b></p> <p>私たちの暮らしでは、同じ現象に対しても、掘って立つ考え方によって、いろいろな見え方をします。また、考え方にも、いろいろなアプローチがあります。この「考える」という行為、「考え方」という方法の両方を若いときに身につけておき、バウムクーヘンを作るように、どんどん上書きして、更新し保存していく必要があります。好きな分野の書籍や好きな分野の活動ならば、自ら進んで行うことができますでしょう。しかし、それだけに限定しては偏った知識しか蓄積しません。学問という山への登り方はひとつだけではありません。いろいろな登り方があるのです。深さのほかにも広さがあります。登り方の裏づけになっている知識や知恵を身につけましょう。教養としての知識や行動規範の上に、専門としての偏った知識があるのならかまいませんが、さまざまな知識が蓄積されていないと、偏っているかどうかはわかりません。また、「なぜ？」が思い浮かぶようになりません。さまざまな考え方が許容でき、理解できたならば、前提をとらえたうえで現実を、あるいは、課題をその考え方で考えてみるのです。</p>			
<p><b>【学んだことはどのように生かせるのか】</b></p> <p>マーケティングを行う様な職に就くには、経済学、心理学、経営学、歴史学、会計学、社会学、社会調査の方法などの理解が必要です。学生時代にマーケティングを学ぶこと、特に消費者（買い手）の立場からみたマーケティングを学ぶことによって、社会人になりビジネスを行うような際、利益追求や売り上げを重視しても、売れる仕組みは作れず、「お客様はどうしたら満足してくれるのだろうか」、「お客様が喜んでお金を支払ってくれるモノやコトは何か」という方向からアプローチし、結果として、売り上げや利益が見込めるということにつながるということが理解できるでしょう。このことは、将来どんな分野に進むにしても役に立つと思います。</p>			

**【おすすめの入門書・基本テキスト】**

お勧めのテキストはありません。参考にすべき本はありますが、それよりも実際にお店に行き、この商品はなぜ、どういうプロセスを経てここにあるのか、いくらかかっているのか、1つ売ることによっていくら儲かるのかと考えてみたほうが勉強になるでしょう。

**【まだ見ぬ君へのメッセージ】**

人生は短いです。若い時もあっという間です。将来なりたい自分の像があるなら、逆算して今の自分は何をしたらいいのかを考え、まだ漠然としている人は、いろいろなことに興味を持ち行動してください。行動が先です。思ってもみなかったこと、他人が苦手なことを、案外できてしまうかもしれません。30歳くらいまでに、あなたの中にそれを見つけて、磨いてください。