

ティーチング・ステートメント

所属 観光マネジメント学科

名前 諸上 詩帆

作成日 2020年3月21日

【責任】

観光マネジメント学科に所属し専門科目として、マーケティングと心理学の融合分野を中心として教育・研究活動を行っている。主な教育活動は、学部基本科目の「商学」、学部専門科目の「マーケティング論」、教養科目の「心理学」・「社会心理学」の担当である。ゼミでは、「消費者行動と社会心理学」を中心に、仮説検証型研究の支援をしている。その他、学生支援専門部会に所属し、学生生活向上のためのサポートをしている。

【理念】

本学の学生に対して、これまでの人生で味わってきた劣等感を克服し、自身にとって武器となる専門分野を学友と切磋琢磨しながら高めることで、社会で活躍し、貢献のできる人材になってもらいたい。本学に入学する学生には、成功体験が少なく、劣等感を抱き無力感状態に陥り既に人生に対して「諦め」を抱いてしまっている者が少なくない。たとえ高校までの知識が十分ではなくとも、大学4年間の中で、自身にとっての興味関心の高い専門分野を見つけ、仲間との切磋琢磨を通して積極的にその専門性を高めることができれば、その知識と経験を武器に自身の望む舞台で十分に活躍をするチャンスを得ることができると考えている。何に対しても興味を持たず、既に自信をなくし自助努力では人生を変えられないと誤解している学生にとって最も大切なことは、誰にも負けない専門分野を持ち、自信を持たせることであると考えている。そのためには、まず「興味関心のある専門分野に出会い」、学びに対するモチベーションを高め、それを誰にも負けない知識と経験に変えるための「専門分野の学びを深める」努力をする必要がある。専門知識の深化を通して自信を身に着けることで、社会で活躍するための土台を形成できる。さらに同じ専門分野を持つ、「仲間と切磋琢磨する」することで、協働力・自己向上努力が身に付き、恒常的に社会貢献のできる人材へと邁進できると考える。

【方針・方法】

上記の理念を実現するために、所属校では、学生が「興味関心のある専門分野に出会う」、「専門分野の学びを深める」、「仲間と切磋琢磨する」という方針で教育をしている。

①興味関心のある専門分野に出会う

- 授業では、学習者が理論や法則に興味を持つよう、様々な身近なトレンドを紹介することで担当科目への興味をもつきっかけをつくっている。さらに、担当科目と関連する領域との相関図を提示することで、他の専門分野への橋渡しができるよう努めている。

- ゼミ生の研究支援では、心理学系のテーマ（①対人コミュニケーション）、マーケティング系のテーマ（②ビジネスモデル、③消費者行動研究、④ニューロマーケティング）の4つから、自身の最も興味のある専門分野を選択させ、興味のある内容について自身で調べさせ、ゼミ内で共有させている。

②専門分野の学びを深める

- 授業では、授業のはじめに、「前回の確認テスト」と称して、5問の小テストを、グループフォームを利用して実施することで、自身の理解度をチェックさせている。さらに、学習者がより深く学べるように、毎回課題を課して自身で考える時間を設けている。例えば、課題は新聞等から最新のトレンドを紹介し、なぜそのようなトレンドになったのかについて、授業内で学んだ理論から考察をさせている。授業内では、ランダムに学生を指名し、指定された理論を自身の言葉で説明をさせる機会も多く設けている。
- ゼミの研究支援では、自身の担当する専門分野に関する理論を学ばせ、その理論についてプレゼンテーションと1分動画を用いて説明をさせている。プレゼンテーションは、多面的な相互評価をグループフォームでさせており、トップがわかるだけでなく、自身のプレゼンの強みと弱みが視覚的にすぐわかるようにしている。さらに、学んだ理論をもとに、グループで仮説検証型の実験をさせ、エクセルを用いて生データを視覚的にわかりやすくまとめさせ、レポートを作成させている。

③仲間と切磋琢磨する

- 授業では、学習者が自身の理解度を客観的に理解し、他者に負けない力を身につけさせる動機づけとして、学期中に2回小テストを実施している。小テストの成績は、学籍番号、点数、偏差値の3つの情報をプロジェクターに示すことで、自身の理解度やクラスでの位置づけなどを客観的に理解させる試みをしている。なお、授業中に優れたアイデアや意見を記述した学生の意見を公表することでも切磋琢磨を促している。
- ゼミの研究支援では、グループで仮説検証をさせることで、個人ワークのみでは気づけない自身の強みや弱みを理解させ、他者の優れた点を観察学習できるようにしている。なお、グループ全員が確実に課題を遂行しないと個人の成績に反映しないスタイルをとっていることから、グループ内で協調関係が生まれるようにしている。また、ゼミ生を2つの班に分け、学園祭の模擬店のコンペをさせることで、「顧客満足を高め利益率を高める戦略」を考案し実行させることで切磋琢磨できる仕組み作りをしている。

【評価・成果】

*ゼミの学生のうち2名がコア SA として活躍

*授業評価において、「総合的に判断して、この授業に満足している」割合が、マーケティング論は 88%、その他の7科目は 90%以上であった。

【目標】

- ゼミの研究支援において、個人ワーク・グループワークを組み合わせながら仮説検証をさせることで、思考力・協働力・自己向上力を磨き、自信に繋げる。
- 授業支援において、例年通り、様々な事例を提示し、自身で考えさせるワークを用いながら、「興味関心のある専門分野に出会う」きっかけを提供し、一人でも多くの学生が、深掘りしたい専門分野を見つけられるようサポートする。
- 授業内でテストの偏差値を提示することで、自身を客観視し、さらに上を目指すきっかけを提供する。