

科目名	コマース研究ゼミナール	科目コード	1210	単位数	2
担当者名	堤 悦子	開講セメスター	第5セメスター	開講年次	3年次
授業の方法	演習	到達目標	G,H	実務経験	無
ナンバリング	HSe502	DP（ディプロマポリシー）と到達目標の関連性については、カリキュラムマップ参照			

● 授業のねらい

人間力を養うことをねらいにはじめます、新しいゼミ生を募集します。  
 ソーシャルマーケティングの見地で、社会問題解決をめざすというアメリカ人研究者のコラー（マーケティング）を理解できる力の涵養をねらいます。

● 到達目標

人間として、社会の困りごとに目をむけ、解決策を考えていく活動ができることを目標にします。

● 授業内容

- 1週目 ゼミを自分達の手で企画しましょう。
- 2週目 例：こども家庭庁とは何のためにできたのか話し合しましょう
- 3週目 例：ただ単に就職活動の証拠のためにボランティアをするのでしょうか？  
 ロックを無料で聴けるからNPOを手伝うのでしょうか？
- 4週目 例：現在の社会問題を出し合って、討論しましょう。
- 5週目 例：市民サポート活動支援センターから話をききましょう
- 6週目 例：現代の日本社会における困りごと、行政ではカバーしきれない状況に目をむけましょう
- 7週目 積極活動を企画しましょう。  
 注意：財政的基礎 ファンディング
- 8週目 クラウドファンディングを学びましょう
- 9週目 クラウドファンディングの企画を立てましょう
- 10週目 試みに、自分たちがつくった社会活動のためのファンディングの映像を動かしてみましょう
- 11週目 中小企業振興機構の話をききましょう。みてもらいましょう。
- 12週目 ファンディングしてみましよう
- 13週目 社会の人達と交流してみましよう
- 14週目 地域の人々との交流会を企画しましょう
- 15週目 交流会をひらきましょう
- 16週目 反省会をしましょう

● 準備学修（予習・復習）の具体的な内容及びそれに必要な時間

上記の講義計画は、教員からの提案にすぎません。ゼミ生全員で話し合った上で課題を設定して進めましょう。（内容によって30分から5時間必要）

● 成績評価の方法・基準

誠実さや感謝の心・誠実さを涵養します。正直な返答がでず、何事もなかったかのようにして真実と向き合わない人には深い考察や思考が期待できません。真の仲間作りから始め、様々な問題解決を目指して、皆で協調・協働できるようになることを評価します。それができなければ不合格です。

● 履修上の留意点

友人と切り離されてしまったという弊害を避けるため、履修希望者は誰が友人かを先もってお知らせください。教師に拒否権はありませんが、なるべく意向に従った、皆で仲良くできるゼミにしたいと思います。

● 課題に対するフィードバックの方法

毎回ゼミ生に発問を促したり、書いてもらったりします。フィードバックはゼミの時間内で完結し、翌週までにお友達と話し合しましょう。わからないことは徹底的に質問してもらってかまいませんが、指示待ちの詳細な命令ばかりを頼りに行動するのがゼミではありません。トライアル（挑戦）と失敗から前進していくのが理想型です。

● テキスト

初回に指定します。

● 参考書

佐藤郁夫ら著『北海道の企業3』北海道大学出版会

● 更新日付

2024/03/14 06:15