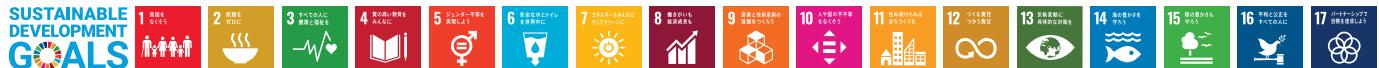




経営ビジネス学科 (文系)

Department of Management and Business

経営課題の発見とその解決策を
チームで導けるような人材を育成



38

教授 河 知延



経営学 –社長になってみよう–

会社の社長にとって一番重要な仕事は、「会社の将来を決めること」です。10年先、20年先まで生き残る会社を作るはどうすればいいのでしょうか。本講義では社長になったつもりで、自分の会社の「経営戦略」について考えます。



39

教授 黒田 次郎



プロスポーツ選手の現状

子供のころの夢は何だったでしょうか？プロ野球選手、Jリーガー、プロゴルファーなど、プロスポーツの世界に一度は憧れたことでしょう。華やかに見える世界ですが、選手人生を最後まで全うできるのは、ほんの一握りの選手だけです。本講義では、世界のトップアスリートから日本のプロスポーツ選手の収入、選手のセカンドキャリア等についてお話しします。



40

教授 位田 絵美



文学から見る商売

「文学」と聞くと、古くさい、堅苦しいイメージですが、そんな先入観を捨てて、ちょっとだけ江戸時代をのぞいてみませんか？井原西鶴は、江戸時代前期のベストセラー作家です。彼は実在のモデルをもとに、ドケチがどのようにして大金持ちになったのかを面白おかしく解き明かしています。富を得るきっかけは何だったのか？富める者と貧しき者の違いは？成功の秘訣を、一緒に考えます。



41

准教授 岡野 亜希子



いまどきの若者はダメになった？

「いまどきの若者」という言葉がメディアに出ると、だいたいネガティブな表現が続きます。「いまどきの若者は礼儀がなっていない」とか、「いまどきの若い親は子供のしつけもちゃんとできない」とか。では本当に若者はダメになったのでしょうか。たとえば、凶悪事件を起こす未成年者や子を虐待する親は、昔よりも増えているのでしょうか。メディアの教育言説と「若者」に対するイメージを考えます。



42

准教授 太田 壮哉



マッチ売りの少女を マーケティングで救う

ボロボロな服を着た少女がマッチを買ってくれないかとお願いしてきました。あなたならどうしますか。アンデルセンの童話「マッチ売りの少女」では、マッチを買ってくれる人は1人も出てきません。なぜでしょうか。それが分かれれば彼女を救えるかもしれません。本講義では、彼女を救う方法をマーケティング、消費者心理の観点から考えていきます。



43

准教授 大沼 順也



心理学から見た人間の変なクセ

私たちは何となく、自分たち人間のことを賢くて合理的な存在だと思っています。しかし、これまでの心理学のたくさんの研究結果から、人間の行動や考え方にはどうも変なクセがあることがわかっています。本講義では、心理学の視点から人間の変なクセを理解するとともに、心理学をいかしてより良く生きていく方法について考えます。



経営ビジネス学科 (文系)

Department of Management and Business

経営課題の発見とその解決策を
チームで導けるような人材を育成



44 講師 柳田 健太



組織で働くということ

企業は、多様な人々が協力し合い、新たなモノやサービスを生み出すことで事業を行なっています。このような協力関係を形にしたものを総称して組織と呼びます。働くことを考える際、職業や会社をイメージすることはあっても、「組織」について考えることはないと思います。この講義では、組織の意味や協働の意義を踏まえながら組織の役割について一緒に考えていきます。



45 講師 高藪 広隆



SDGsとサプライチェーン

最近ニュースなどでよく耳にするSDGsという言葉。日本語では「持続可能な開発目標」と呼ぶことは知っているし、なんとなく大事なことだと私は思っており、どこか他人事のように感じている人もいるのではないかでしょうか。本講義では、サプライチェーンという視点から、みなさんの生活とSDGsがどのように繋がっているのかについて、環境問題などの事例を挙げながら考えてていきます。



46 講師 大洲 裕司



企業の“通信簿”

定期的に学校から送られてくる通信簿。成績の一喜一憂した思い出のある方が多いのではないかと思います。このような“通信簿”は、財務諸表という名前で企業も定期的に作成し、報告しています。本講義では、企業の財務諸表に期待される社会的な役割について議論します。

