



NewFace

教職課程のなかの心理学

は や ま だ い ち
商学部専任講師 葉山 大地



2014度より本学商学部の専任講師に着任しました葉山大地と申します。専門は心理学で、「心理学Ⅰ・Ⅱ」をはじめ、教職課程の「教育心理学」、「生徒指導及び教育相談」、「心理学概論Ⅰ・Ⅱ」などを担当いたします。

本学の教職課程では、中学の「社会科」、高校の「地理歴史」、「公民」、「商業」、「情報」という資格をとることができ、私も教職課程担当として、各年次の学生と様々な形で関わります。1年次の教職課程のカリキュラムでは「教職概論」、「教育原論」といった必修科目のみ担当しているので、関わる機会はまだまだ少ないです。

2年次になると、教職課程のカリキュラムが本格的に始動します。「教育制度論」、「道德教育」といった教育の基礎理論に関する科目に加えて、私が担当する「教育心理学」の授業も履修します。社会福祉施設に5日間行く介護等体験も始まり、事前ガイダンスでは実習生の心構えを説明しました。

3年次は教育課程や教科に関する授業も本格化し、学生が模擬授業を行うことが増えはじめます。中学社会科の免許希望者は、特別支援学校への介護等体験も行われ、私もガイダンスや施

設見学の引率などで関わりました。高校の「公民」の免許を取得希望の学生の中には私の「心理学概論Ⅰ・Ⅱ」を履修している学生もいます。実際に教室内で心理学的な実験をしたりして心理学の研究方法を学んでいます。

4年次では教育実習が始まりますので4～5月は模擬授業の指導など入念な準備をします。教育実習では、生徒と接する楽しさだけでなく、責任や授業の難しさを実感する機会となったようです。

私は、教職課程の指導において「自己理解の深まり」を重視して授業や指導を行っています。よく学生に「他の人の心を読むにはどうしたらいいですか?」と質問されますが、そういう時、「まずは自分の心が読めるようになることが先だよ」と答えています。少しいじわるな回答ですが、自分の心こそが人の心の動きを理解するもっとも身近な対象なのです。特に、教師を目指す学生にとって、自分の性格を認識することは指導のクセに気づききっかけとなり、自分の感情に目を向けることで自制心が高まるのではないかと考えています。

今後もよりよい授業を行うために日々研鑽を重ねる所存です。よろしくお願いいたします。

NewFace

私の研究と教育について

おう しん う
商学部専任講師 王 振宇



はじめまして、商学部の新任講師、王振宇です。どうぞよろしくお願いします。私の専門分野は言語学、中国語学です。現在の研究課題は危機言語の記述的研究と中国語教授法の研究の2つがあります。まず、危機言語の記述的研究について、

2009年国連教育科学文化機関の発表によると、現在の世界には6,000位の言語が話されていますが、今後約100年以内に2,500もが完全に話し手を失い、消滅するといわれています。私はこれまで一般言語学の手法を採用し、衰退・消滅の危機に瀕した中国湖南省の方言（湘方言中心）について記述的研究を行ってきました。方言研究の材料として湖南省の民話や山歌などの方言文学の蒐集にも取り組んでいます。次に、中国語教授法の研究について述べます。私はこれまで九州、関西、関東の大学で8年間

にわたり中国語の授業を担当してきました。日本人学習者の中国語学習の難点、重点とされる発音、文法項目に焦点を当て分析、研究し、その研究成果を中国語の教育現場に反映させ、効果的な指導方法の開発・改善に取り組んでいます。私の授業は会話練習を中心に展開し、学生とのインターアクションを重視しています。外国語学習の目的はコミュニケーション力や異文化理解力を身につけることだと考えています。そのため授業では、ゲーム式の会話練習を行い、中国の社会、文化を紹介する資料を提供し学生の興味を高め、学生一人ひとりに中国語を話すチャンスを与えています。

最後に、中央学院大学商学部の在学生の皆さんには次のメッセージを送りたいです。今日はグローバル化が急速に進んでいる時代です。語学力を道具として活用し、グローバル化時代に求められる実践的な知識を身につけ、将来世界の舞台に大いに活躍する人材を目指して一緒に頑張りましょう。

商学部 ビジネス実践講座 「マネジメント・ゲーム」について

商学部教授 **大澤 一雄**
おお さわ かず お
まつ ばら とし かず
 商学部准教授 **松原 寿一**

商学部という学部のひとつの特性として挙げられるものに「実学」と呼ばれるものがあります。この「実学」の「実」という言葉は、「実際の」・「現実の」という言葉から推察されるように、私たちの生活と「空間的に・時間的に」に関わりのあるさまざまな事柄の中で「直に」接する事柄のカテゴリーを明らかにするために、用いることが出来る手段のうちのひとつと考えることができます。

そして、ここで「空間的に」に関わることとして、私たちの周囲にあって、私たちが接することの出来るものには、非常に多くものがあり、その中で私たちが生活していく中で必要となるものを私たち自身が作り上げるのではなく、完成されたものを購入し、消費するという経済行為を行っていることを想定し、こうした意味での需要者として市場に関わり合っている私たちに、供給者として関わっている会社がどのような考え方を持って市場に参加していくべきかを「学問体系」として身につけることを商学部において学者にとって大きな意味があると考えられます。

こうした意味で、私たちとの関わりを持っている会社は、私たちが必要とするものを提供することによって「利益」を獲得することになります。確かに、私たちと関わり合いがあり、私たちが需要しているものを供給することを行っているのが会社というイメージではなく、個人的な商店であることが想定されるところであります。しかしながら、その経営規模の代償を比較するのではなく、市



【MG2】

場における位置が私たち需要者とは対の位置にある供給者がどのような単純に「利益」を追及するだけの存在ではなく、どのように合理的な活動を行っているかを観察・分析し、その結果から得られた様々な情報を基礎にして供給側としての経済活動をより効率化されたものをめざす存在であると考えが必要になると思われます。

こうした意味で、市場の関わっている会社がどのような経営を行っているのかを「学問体系」を通した「知識」として身につけることに加えて、「ゲーム」という枠組みの中で「合理的な」・「より効率的な」活動を行う場合には、どのように「工夫」することが大切なことであるかと「ゲーム」を通して「知る」ことを実践講座「マネジメント・ゲーム」の大きなテーマとしております。

実践講座「マネジメント・ゲーム」では、「ゲーム」という名称が示しているように、勝ち負けの判定が下される「試合」と考えることができます。この勝ち負けの判定の内容は、「ゲーム」に参加している者が納得できるものでなければなりません。この納得できる判定の基準は、マネジメントに関わる事柄となります。そして、判定をする者は、「ゲーム」の参加者が相互に行うこととなります。このためには、「ゲーム」の参加者が「ゲームのルール」を正しく理解し、この「ルール」を遵守して「ゲーム」が進められることが大切なこととなります。更に、この「ルールに定められている内容」を「ゲーム」



【MG1】

2014商学部 プライムセミナーフォトレポート



の参加者は適切な場面では必ず確認することとなり、確認しながら「ゲーム」を進めていくことになります。

したがって、「MG 1」に見られるような状態で、「ゲーム」の参加者は、「ゲーム」を進行させていくことになります。「ゲーム」の参加者は、市場との関わり合いの中で、市場から販売可能となる「商品」を仕入れることとなりますが、期待した「商品」を期待した単価と数量で仕入れる場合に、「MG 2・3」に見られるような状態で、「ゲーム」の参加者が「ゲーム盤」と取り囲むような状態で「ゲーム」に臨むことになります。このような「ゲーム盤」と取り囲むような状態は「ゲーム」の参加者は「商品」を期待した単価と数量で販売する場合に、見られる「ゲーム」風景です。

こうした「ゲーム」風景は、「ゲーム」の参加者が、仕入・販売と言った活動を行う場合には、期待している単価と数量と実現させるためには、「ゲーム」の参加者相互間での「競争」に参加することを意味しており、こうした「競争」を制限時間内で繰り返し行うことによって、より多くの売上高を実現し、そして、この売上高を実現させるために必要となる仕入高を、同じ種類の商品を仕入れる場面では、より小さい単価で達成させることによって、利益額を可能な限り大きくすることを目標として「ゲーム」に参加することになります。



「MG3」

「ゲーム」の参加者が、仕入・販売と言った活動を行った場合には、その都度、「計表」に「記帳手続き」を行うことが「マネジメント・ゲーム」の特色となります。「ゲーム」の参加者が、制限時間内で行った活動を、この「計表」において集計するという作業を行っている様子が「MG 4」です。集計した結果は、「MG 5」にあるような

「開示(ディスクローズ)」されることとなります。「開示(ディスクローズ)」される内容は、売上高・売り上げた商品の「数」・売上総利益と言った商学部の学生が必ず理解している専門用語で言い表されている事柄です。しかしながら、売上高が大きいことから「勝ち」と単純に判定されるものではなく、「開示(ディスクローズ)」した内容を「マネジメント・ゲーム」の参加者自身が、「どのような意図をもって」「ゲーム」に参加したかを他のゲーム参加者に説明を行うことを実践講座「マネジメント・ゲーム」の参加者に課せられており、この点が最も重要な点であります。

なお、これまで実践講座「マネジメント・ゲーム」に関して、「ルール」の説明及び「ゲーム」参加者がどのような意図でもって仕入・購買活動を行うべきかについては、以下のものを参照されたい。

▶実践講座 マネジメント・ゲームの基礎に関する研究

中央学院大学社会システム研究所 紀要 (第7巻 第1号) 平成18年12月

▶販売意思決定プロセスに関する研究(公募プロジェクト研究)

中央学院大学社会システム研究所 紀要 (第8巻 第1号) 平成19年12月

▶販売計画プロセスの基礎に関する研究 (公募プロジェクト研究)

中央学院大学社会システム研究所 紀要 (第9巻 第2号) 平成21年3月

▶商品購買価値に関する一考察

中央学院大学社会システム研究所 紀要 (第12巻 第2号) 平成24年3月



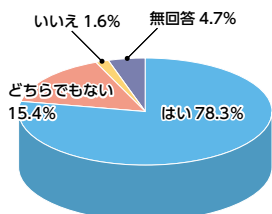
「MG4」

「MG5」

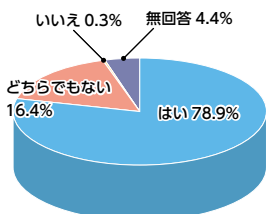


2014年度 プライムセミナーアンケート結果

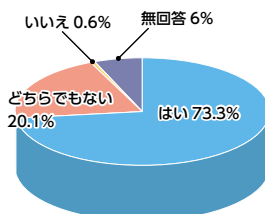
4/2 のウォーミングアップセミナーは総体的によかったと思いますか。



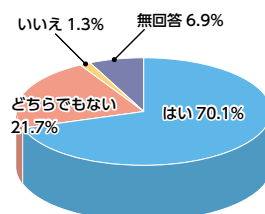
4/3 の学生課ガイダンスは役立ちましたか。



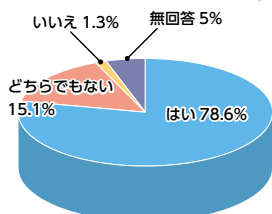
4/3 の教務課ガイダンスは役立ちましたか。



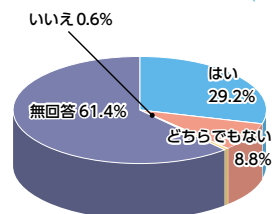
4/4 の就職課ガイダンスは役立ちましたか。



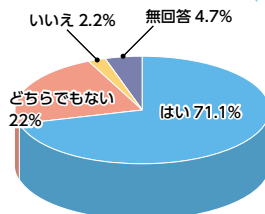
4/4 のアイスブレイクは有意義でしたか。



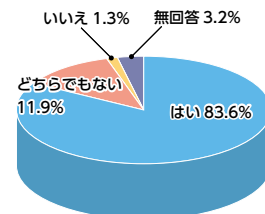
4/4 の各種相談コーナーは有意義でしたか。



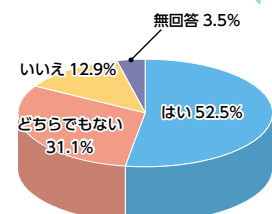
アカデミックアドバイザーの教員はよく相談にのってくれましたか。



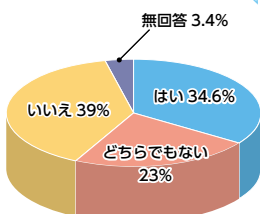
プライムセミナーのスタッフ(教職員 & 学生)はよく相談にのってくれましたか。



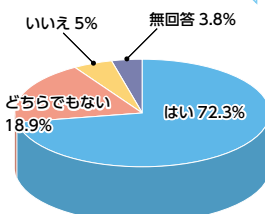
プライムセミナー全体(4/2 ~ 4/4)のスケジュールは量的にちょうどよかったですか。



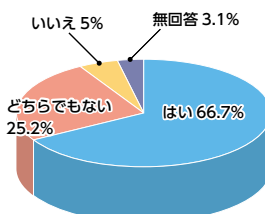
セミナー中に履修表はできましたか。



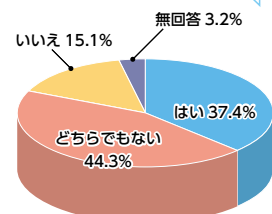
セミナー中に友達はできましたか。



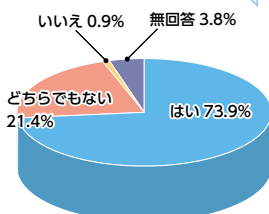
セミナー中に将来のことやこれからの大学4年間をどう過ごすかなどについて考えてみましたか。



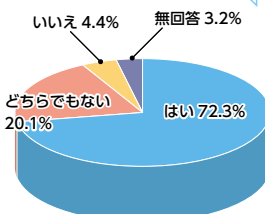
大学生活についての不安は解消されましたか。



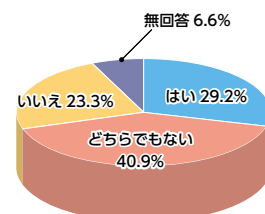
大学生活についての情報は得られましたか。



プライムセミナーは今後も続けた方がよいと思いますか。



自分も学生スタッフをやりたいですか。



平成26年3月18日に発行致しました「商学部報 第66号」におきまして誤りがありました。正しくは以下の通りです。

○中面/左頁 退任のご挨拶 商学部教授 加藤良子 本文

(誤) この29年間とともに、私自身も成長することができました。

(正) この29年間学生とともに、私自身も成長することができました。

読者の皆さまならびに関係各位にご迷惑をお掛けしましたことをお詫びするとともに、ここに訂正させていただきます。

編集・発行

中央学院大学 商学部報編集委員会

〒270-1196 千葉県我孫子市久寺家451 TEL: 04-7182-1441