

講義名	流通・マーケティング特殊演習(5212)		
科目区分	演習科目		
担当教員	向山 雅夫		
開講期・曜日・時限	通年 月曜日 4時限		
	2018年度 大学院(博士課程) 博士課程 / 2017年度 大学院(博士課程) 博士課程 / 2016年度 大学院(博士課程) 博士課程 / 2015年度 大学院(博士課程) 博士課程		
履修開始年次	1年生	単位数	8
		講義コード	14501

主題と概要

流通システム論・マーケティング論

< 概要 >
 当演習では、流通システム論・マーケティング論をテーマとし、指導教員と相談のうえで各自研究テーマを自由に設定し、演習での研究報告を繰り返すことで、博士論文を完成させる。

到達目標

博士論文完成を最終目標とし、さらに研究方法論・論理展開の仕方・文献の読み方など、必要な論文作成手順・ノウハウを学習することを目標とする。

提出課題

評価の基準

平常の演習での報告と、最終的に提出された博士論文のレベルに応じて成績が評価される。

履修にあたっての注意・助言他

学部演習とは異なり大学院演習においては、研究の推進の主役は院生本人である。指導教員の責務は、研究が円滑に進行するように見守り軌道修正することであり、決して知識を授けたり講義したりすることではない。研究は、本人の努力によってのみ切り開かれるものであることを忘れてはならない。安易なゼミ選択や適当な研究姿勢は徹底的に排除されるべきであり、ただひたすら真摯に真理探究に取り組むことが期待される。

教科書

プリント資料及び参考文献

大学院演習は講義ではないので、資料などの配布は行わない。ただし、演習の回数を利用して、その時々が必要と思われる時機を得たテーマを選択し、必要な文献輪読を通じて集中ディスカッションを実施することがある。

授業計画

1-15. 毎週院生2名ずつ、論文作成途中経過報告を実施する。

博士院生は、ゼミ開始後の早い段階で研究テーマを確定し、本格的な研究を開始する。理想的には、所属演習決定時点で指導教員と相談し、研究テーマを後期の演習開始までの出来るだけ早期に決めることが求められる。また、博士論文作成に向けて準備を進め、計画通り論文を完成することを目標とする。

なお、演習は隔週で合同ゼミと個別ゼミを交互に開催する。合同ゼミにおいては、指導教員以外の教員からコメントをもらい、そのコメントに対して的確に対応することによって研究力をアップさせることが求められる。

予習・復習

自分の報告担当日にきちんと報告できるように、日々研鑽すること。

備考