

疑問

第6期生 窪田 和基

小野ゼミで得たもの、それは「疑問」である。

私は、この2年間、Web担当として、ゼミのホームページの活動紹介ページの管理に携わらせてもらった。ゼミの授業が終わると、ホームページにアップロードするために、その日使った資料を集めるのだが、そのたびに資料の量に内心驚いていた。この2年間で、皆、かなりの量の資料を作成したのではないだろうか。

その月の活動紹介ページに貼ってあるPDFアイコンが白から全て赤く変わった姿を見るのは楽しかった。その分だけ、知識が増えたと感じることができ、少しでも消費者行動を理解しようと一生懸命勉強した証のように思えたからである。

しかし、最近になって思うのが、赤いPDFアイコンが増えれば増えるほど、実際は、白いPDFアイコンも増えているのではないかということである。1つのことを理解するたびに、さらなる疑問がわいてくる。

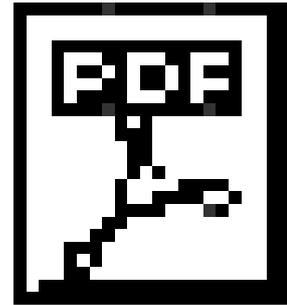
ある消費者行動の理解を試みる場合、それを説明している学者を探してくるのは簡単である。しかし、それだけでは、真に消費者行動を理解できたとは言えないのではないか。その学者の説明を支える理論は何か、そして、それを支えるさらに別の理論は何か、といった具合に、理解しようとすればするほど、学ばないといけなくなっていく。

小野ゼミに入る前はあらゆる物事を鵜呑みにし、疑問を持つことが少なかった私だけけれど、この2年間を通し、常に物事に対して疑問を持ち、回答を模索し続ける心を多少なりとも身につけることができたと思う。そしてさらに、それらの疑問に対する回答に近づくにつれて得られる満足感や達成感を知ることができた。

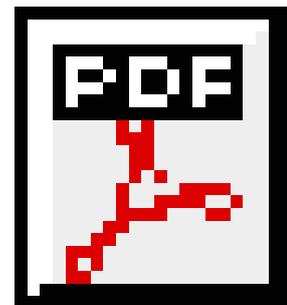
このように考えることができるようになったのも、妥協することを知らず、どこまでも深く考えようとする小野ゼミの仲間たちがいたからである。そして何より、失敗することの多い私たちを、熱心に指導してくださった小野先生のおかげです。小野先生、本当にありがとうございました。

追記

さらに赤いPDFを増やしたく思い、大学に残ることを選択しました。小野先生、今後とも、ご指導のほどよろしく願います。6期の皆は、会いに来てね～。



疑問を表す白いPDFアイコン



疑問を産む赤いPDFアイコン



2009年度WEBチーム（最終ゼミにて）