平成28年度 授業シラバスの詳細内容

科目名(英)	ゼミナールⅣ(Seminar Ⅳ)			授業コード	E002714
担当教員名	小牧 渉			科目ナンバリングコード	E41204
配当学年	4	開講期	通年		
必修・選択区分	必修	単位数	4		
履修上の注意または履修条件	就職活動でゼミへの出席が不規則になることが予想されますが、将来、就業時のシミュレーションのためにも出欠のメリハリをつけること。				
受講心得	就職活動最優先に進めます。就職が確定した学生は、前期からでも卒論の準備に入り、早めの完成を目指し、学生最後の時期を有意義に活用しましょう。個別対応が多くなるので、メール等でコミュニケ―ションは密接にしましょう。				
教科書	特に用意しません。				
参考文献及び指定図書					
関連科目	マーケティング論、広告論、コミュニケーション論、スポーツビジネス論				

授業の目的	本ゼミはゼミナールⅢ修了者を原則対象とします。 コミュニケーションを以下の2つの観点から学びます。 1. 人間関係のコミュニケーション 2. ビジネスのコミュニケーション 社会人として周囲の理解を得るためには一定のコミュニケーション力を身につける必要があります。各種コミュニケーション技法の基礎を学び、豊かな会話、クリエーティブな議論を可能にする力を磨きます。 また、企業人として周囲から認められるには、ビジネスの場における様々なコミュニケーション(組織のコミュニケーション、コーポレートコミュニケーション、マーケティングコミュニケーションなど)の基本的な機能や役割の理解が必要です。新聞、雑誌、テレビ等からの事例をケーススタディーとしてビジネスコミュニケーションの基本の習得を目指します。 就職活動及び卒業論文作成がメインとなります。希望の企業や団体に就職できるよう、最大限努力することと、そのために担当教員をフル活用するよう期待します。
授業の概要	＜スケジュール＞ ①ゼミナールⅡ: ◎人間関係のコミュニケーション、ビジネス・コミュニケーションにはどのような要素があるか、さらに各々の基本的な機能や役割について学んだ。 ②ゼミナールⅢ: ◎人間関係のコミュニケーションでは、ケーススタディーからコミュニケーション技法を学び、グループスタディーを通してコミュニケーション能力を高めた。 ◎ビジネス・コミュニケーションでは、各人にとって関心の高い、或 いは重要だと考える領域を見出し、専門的知識の習得に努めた。 ③ゼミナールⅣ: ◎人間関係のコミュニケーションでは、就職試験等における面接テクニックや仕事上のコミュニケーション技法の向上を目指します。 ◎ビジネス・コミュニケーションでは、組織のコミュニケーション、コーポレートコミュニケーション、マーケティングコミュニケーションなどの中から卒論のテーマを選び、ケーススタディー方式で作成します。 ＜方法＞ 見出した自分のテーマを掘り下げるために指導教員との対話を重ね、卒業論文として完成させます。

○授業計画	
学修内容	学修課題(予習・復習)
第 1 週 : 企業組織のコミュニケーション活動 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。別途個別対応。	レポート、発表、ディスカッション

第 2 週 ： 企業組織のコミュニケーション活動 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。別途個別対応。	レポート、発表、ディスカッション
第 3 週 ： 企業組織のコミュニケーション活動 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。別途個別対応。	レポート、発表、ディスカッション
第 4 週 ： 企業組織のコミュニケーション活動 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。別途個別対応。	レポート、発表、ディスカッション
第 5 週 ： マーケティングコミュニケーション活動 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。別途個別対応。	レポート、発表、ディスカッション
第 6 週 ： マーケティングコミュニケーション活動 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。別途個別対応。	レポート、発表、ディスカッション
第 7 週 ： マーケティングコミュニケーション活動 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。別途個別対応。	レポート、発表、ディスカッション
第 8 週 ： スポーツビジネスのコミュニケーション活動 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。別途個別対応。	レポート、発表、ディスカッション
第 9 週 ： スポーツビジネスのコミュニケーション活動 実際の企業活動のケーススタディーを通して体得するように努める。別途個別対応。	レポート、発表、ディスカッション
第10週： 卒論まとめ 各卒論のまとめ作業、個別に対応する。	個別指導
第11週： 卒論まとめ 各卒論のまとめ作業、個別に対応する。	個別指導
第12週： 卒論まとめ 各卒論のまとめ作業、個別に対応する。	個別指導
第13週： 卒論まとめ 各卒論のまとめ作業、個別に対応する。	個別指導
第14週： 卒論まとめ 各卒論のまとめ作業、個別に対応する。	個別指導
第15週： 卒論まとめ 各卒論のまとめ作業、個別に対応する。	個別指導
第16週： 期末試験 なし	

授業の運営方法	(1)授業の形式	「演習等形式」
	(2)複数担当の場合の方式	
	(3)アクティブ・ラーニング	「アクティブ・ラーニング科目」
地域志向科目	該当しない	
備考		

○単位を修得するために達成すべき到達目標	
【関心・意欲・態度】	各領域でのコミュニケーションの果たす役割の重要性を認識する。

【知識・理解】	各領域でのコミュニケーションの役割・あり方を理解する。
【技能・表現・コミュニケーション】	ビジネス分野、スポーツ分野でのコミュニケーションの要点を説明できる
【思考・判断・創造】	ビジネス分野、スポーツ分野での自らのコミュニケーションシーンをイメージ出来る。

○成績評価基準（合計100点）			合計欄	100点
到達目標の各観点と成績評価方法の関係および配点	期末試験・中間確認等（テスト）	レポート・作品等（提出物）	発表・その他（無形成果）	
【関心・意欲・態度】 ※「学修に取り組む姿勢・意欲」を含む。		15点	10点	
【知識・理解】 ※「専門能力〈知識の獲得〉」を含む。		15点	10点	
【技能・表現・コミュニケーション】 ※「専門能力〈知識の活用〉」「チームで働く力」「前に踏み出す力」を含む。		15点	10点	
【思考・判断・創造】 ※「考え抜く力」を含む。		15点	10点	

（「人間力」について）
※以上の観点に、「こころの力」（自己の能力を最大限に発揮するとともに、「自分自身」「他者」「自然」「文化」等との望ましい関係を築き、人格の向上を目指す能力）と「職業能力」（職業観、読解力、論理的思考、表現能力など、産業界の一員となり地域・社会

○配点の明確でない成績評価方法における評価の実施方法と達成水準の目安	
成績評価方法	評価の実施方法と達成水準の目安
レポート・作品等（提出物）	卒業論文の完成度
発表・その他（無形成果）	学部発表会への参加度