

授業科目名	ビジネス実務総論2	担当教員名	高橋暁美 (実務経験のある教員)
		E-mail	
授業形態	講義+演習(アクティブラーニング)	オフィスアワー	
コース		授業体制	
単位		配当年次	2年次 前期
アクティヴ・ラーニング	分類 4-1. 対話式講義 分類 4-2. ファシリテートされたディスカッション 分類 4-9. 質問に対するグループワーク	必修・選択	
授業概要	<p>本授業は、1年次「ビジネス実務総論1」で修得した基礎知識を踏まえ、社会人として求められる実践的な思考力とコミュニケーション力を養成することを目的とする。</p> <p>具体的には、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロジカルシンキング(論理的思考) ・クリティカルシンキング(批判的思考) ・ビジネスコミュニケーション <p>を中心に、ビジネス現場で必要とされる課題解決能力と意思疎通能力を実践的に身につける。</p> <p>授業では、ケーススタディ、ディスカッション、ロールプレイを通じて、考える・話す・伝える力を統合的に鍛える。</p>		
到達目標	<p>本授業の到達目標は以下の通りである。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 論理的に考え、説明できる 2. 情報を批判的に分析できる 3. 相手に伝わるコミュニケーションができる 4. 課題に対して構造的に解決策を提示できる 5. チームで議論・協働ができる 		
受講条件	「ビジネス実務総論1」履修済みのこと		
授業計画	No	内容	授業外学習(予習90分)
	1	ガイダンス/思考力とは 内容: 社会人基礎力と思考	①第1章確認(30分) ②アルバイト失敗経験を書く(30分) ③原因3つ分析(30分)
	2	主張と根拠 内容: 論理構造	①記事を読む(20分) ②主張・根拠抽出(40分) ③疑問3つ(30分)
	3	MECE・構造化 内容: 情報整理	①問題列挙(30分) ②MECE整理(40分) ③図式化(20分)
	4	問題分解 内容: 原因分析	①売上低下の理由(30分) ②原因5つ(30分) ③分類(30分)
	5	論理展開 内容: 結論→理由→例	①主張を書く(30分) ②理由3つ(30分) ③具体例(30分)
	6	思い込みの排除 内容: バイアス	①SNS記事選択(20分) ②意見作成(30分) ③反対意見(40分)
	7	論理の検証 内容: 正しさ検証	①広告分析(30分) ②疑問点(30分) ③改善案(30分)
	8	聴く力 内容: 傾聴	①会話記録(30分) ②要約(30分) ③改善(30分)
	9	対話力 内容: 共感	①対立場面(30分) ②相手視点(30分) ③解決策(30分)
	10	報連相 内容: 業務連携	①経験分析(30分) ②問題点(30分) ③改善(30分)
11	プレゼン	①テーマ設定(20分) ②構成(40分)	

		内容：論理的説明	分) ③資料作成 (30分)
	12	問題解決 内容：課題設定	①問題設定 (30分) ②原因 (30分) ③解決策 (30分)
	13	グループ企画 内容：提案作成	①アイデア (30分) ②ターゲット (30分) ③価値 (30分)
	14	発表 内容：プレゼンテーション	①資料完成 (60分) ②練習 (30分)
	15	総括・キャリア 内容：成長整理	①学び整理 (30分) ②強み分析 (30分) ③今後の課題 (30分)
評価		授業参加・ワーク 30% グループ発表 30% 個人レポート 40%	
テキスト		森脇道子, 2011, 『ビジネス実務総論 改訂版』 実教出版. [ISBN: 9784407322620]	
参考文献		佐藤望・湯川武・横山千晶・近藤明彦, 2026, 『アカデミック・スキルズ (第4版): AI時代の知的技法入門』 慶應義塾大学出版会. [ISBN: 9784766430875]	
備考		<ul style="list-style-type: none"> ・本講義は、適宜、外部講師を招聘します。そのため、シラバスの内容が若干変更になる場合があります。 ・本講義は、受講生相互のグループワーク、ディスカッション等を取り入れます。授業への積極的な参加を期待します。 ・〇回以上欠席した場合は、特別な理由がない限り不可とします。 ・レポート課題が未提出の場合は不可とします。 ・欠席の場合は、授業日午前〇時までには欠席届をあらかじめ提出すること。無断欠席は減点の対象とします。 	