

〔研究ノート〕

平成24年度総合演習Ⅰ（ディベート）授業報告

－学士力と社会人基礎力の育成にむけて－

The Report on “ Basic Seminar I (Debate) ” (2012)

- in Cultivating Diploma Policy and the Basic Ability to Work in Society -

中村学園大学 流通科学部

音 成 陽 子・柳 澤 さおり・福 沢 健

（概 要）

本稿は、中村学園大学流通科学部において平成24年度に実施された総合演習Ⅰ（ディベート）の授業報告である。まず、本授業の実施に関わる背景を示し、次に、授業の概要（目的・目標・三角ロジック）、各回の授業の内容、授業の課題を述べた。次年度の授業実施に向けての検討資料として報告するものである。

1. はじめに

中村学園大学流通科学部では、平成23年度よりキャリア開発科目として「総合演習Ⅰ（ディベート）」が開講されている。大学生が身につけるべき能力として文部科学省が「学士力」を、経済産業省が「社会人基礎力」を提唱している。そこで、本学部においても初年次教育及び教養教育と専門教育との接続という観点から、流通科学部の学生に必要な「学士力」「社会人基礎力」向上を目指した学生参加型授業を実施した。

1) 学士力

文部科学省が2008年に学士力を提唱した背景として、以下の4点があげられる。それぞれの項目に応じた具体的な能力は中央教育審議会「学士課程教育の構築に向けて（答申）専攻分野を通じて培う学士力 - 学士課程共通の学習成果に関する参考指針 - 」をもとに表1に記した。

学問の基本的な知識を獲得するだけでなく、知識の活用能力や創造性、生涯を通じて学

び続ける基礎的な能力の重視。

知識・能力等の証明である学位の透明性、同等性。

個人の学習や訓練の履歴、知識・能力等を証明するシステムの必要性。

職業人としての基礎能力の育成。

2) 社会人基礎力

2006年から経済産業省が提唱している「社会人基礎力」とは、「前に踏み出す力」、「考え抜く力」、「チームで働く力」の3つの能力と12の能力要素（表2）から構成されており、「職場や地域社会で多様な人々と仕事をしていくために必要な基礎的な力」のことである。

2. 授業の概要

1) 授業の目的

現在、社会の様々な場面において「思考力」が求められている。「思考力」とは、問題を発見し、その問題に関する情報を的確に収集・分析し、論理的思考を通して、問題の解決を行う

表1 学士力

<p>1. 知識・理解</p> <p>専攻する特定の学問分野における基本的な知識を体系的に理解するとともに、その知識体系の意味と自己の存在を歴史・社会・自然と関連付けて理解する。</p> <p>(1) 多文化・異文化に関する知識の理解</p> <p>(2) 人類の文化、社会と自然に関する知識の理解</p> <p>2. 汎用的技能</p> <p>知的活動でも職業生活や社会生活でも必要な技能</p> <p>(1) コミュニケーション・スキル</p> <p>日本語と特定の外国語を用いて、読み、書き、聞き、話すことができる。</p> <p>(2) 数量的スキル</p> <p>自然や社会的事象について、シンボルを活用して分析し、理解し、表現することができる。</p> <p>(3) 情報リテラシー</p> <p>情報通信技術 (ICT) を用いて、多様な情報を収集・分析して適正に判断し、モラルに則って効果的に活用することができる。</p> <p>(4) 論理的思考力</p> <p>情報や知識を複眼的、論理的に分析し、表現できる。</p> <p>(5) 問題解決力</p> <p>問題を発見し、解決に必要な情報を収集・分析・整理し、その問題を確実に解決できる。</p> <p>3. 態度・志向性</p> <p>(1) 自己管理能力</p> <p>自らを律して行動できる。</p> <p>(2) チームワーク、リーダーシップ</p> <p>他者と協調・協働して行動できる。また、他者に方向性を示し、目標の実現のために動員できる。</p> <p>(3) 倫理観</p> <p>自己の良心と社会の規範やルールに従って行動できる。</p> <p>(4) 市民としての社会的責任</p> <p>社会の一員としての意識を持ち、義務と権利を適正に行使しつつ、社会の発展のために積極的に関与できる。</p> <p>(5) 生涯学習力</p> <p>卒業後も自律・自立して学習できる。</p> <p>4. 統合的な学習経験と創造的思考力</p> <p>これまでに獲得した知識・技能・態度等を総合的に活用し、自らが立てた新たな課題にそれらを適用し、その課題を解決する能力</p>

表2 社会人基礎力

<p>1. 前に踏み出す力（アクション） 一歩前に踏み出し、失敗しても粘り強く取り組む力</p> <p>(1) 主体性：物事に進んで取り組む力 (2) 働きかけ力：谷に働きかけ巻き込む力 (3) 実行力：目的を設定し確実に行動する力</p> <p>2. 考え抜く力（シンキング） 疑問を持ち、考え抜く力</p> <p>(1) 課題発見力：現状を分析し目的や課題を明らかにする力 (2) 計画力：課題の解決に向けたプロセスを明らかにし準備する力 (3) 創造力：新しい価値を生み出す力</p> <p>3. チームで働く力（チームワーク） 多様な人々とともに、目標に向けて協力する力</p> <p>(1) 発信力：自分の意見をわかりやすく伝える力 (2) 傾聴力：相手の意見を丁寧に聴く力 (3) 柔軟性：意見の違いや立場の違いを理解する力 (4) 状況把握力：自分と首位の人々や物事との関係性を理解する力 (5) 規律性：社会のルールや人との約束を守る力 (6) ストレスコントロール力：ストレスの発生源に対応する力</p>

能力である。この授業では、キャリアを形成するのに必要となる思考力を、ディベート演習を通して育成することを目的とする。

2) 到達目標

- (1) 専門性の高い資料や情報を収集できる
- (2) 上記の資料や情報を分析できる
- (3) 収集した情報を基に論理的で説得力のある文章を構成できる
- (4) 取り上げたテーマに関して分かりやすく発表できる
- (5) 質問に対して、適切な回答ができる
- (6) 他グループの発表内容を理解し、質問できる

3) 流通科学に関する知識の応用力の育成と三角ロジックの学習

本授業では、流通科学部の学生が現在学習している流通に関わる科目の受講を通して得た

知識を現実の流通場面に応用すること、上記到達目標(3)に関わる論理的思考力の獲得を目指している。論理的思考力の獲得のために、力を入れているのが「三角ロジック」の学習である。三角ロジックは、「事実」、「論拠」、「主張」の3つから構成されている。三角ロジックの獲得は、論理的な文章の作成、論理的な意見の表明、説明、説得に不可欠なものである。相手を説得できる論理とは、「事実」、「主張」、「論拠」が三つ揃ったかたちになっていることが必要とされる。

(1) 事実とは

実例・統計などの客観的なデータを指す。「主張」の原因・理由として示されるので、「事実」と「主張」は「事実なので、主張である」というかたちでつながることができる。

(2) 主張とは

「事実」から導き出された、意見・解釈である。

(3) 論拠とは

「事実」から「意見」を導き出した理由をいう。「論拠」は表面に出ていない、つまり、常識と考えられていて、敢えて取り上げられないことが多いので、導き出すのが難しいことも多い。しかし、正しい「論拠」がなければ、正しい論理として成立しない。

3. 授業の内容

(1) 事前説明会

履修登録の前に行われる在学生オリエンテーション後に、受講希望者に対して授業概要と事前課題について説明を行う。なお、受講できる学生数は90名と履修制限を設けていることから、説明会の時点で履修者の調整を行うことがある。

受講者は事前課題を第1回目の授業時に提出することになっている。

事前課題

「5つの業界、それぞれに最も売上げがいいと思う企業をあげなさい。

それらの企業の売上げに貢献していると思われるポイントを3つあげなさい。」

衣料品 家電量販店 医薬品 カフェ
飲食業

(2) 第1回 オリエンテーション

- ・クラス決定とグループ分け (3~4人×8グループ×3クラス)
- ・グループでの役割分担決め
- ・授業の進め方及び評価方法の説明
- ・業界研究の方法

役割分担 (各役割の責任者を決めなさい)

リーダー リサーチ 立論
発表原稿とパワーポイントの作成
質疑応答 発表

業界研究

対象業界の定義 主な企業と特徴
業界規模 業界の現状・動向

(3) 第2回 文献を読む

- ・調査対象企業に関わる文献検索 (論文、書籍・雑誌、WEB)
- ・パワーポイントや発表原稿の作成についての説明

(4) 第3回 発表I (各クラス)

- ・文献を使って、調査対象企業の優れている点や特徴を発表する (最低5分)

(5) 第4回 教員からのプレゼンテーションに学ぶ

- ・教員のプレゼンテーション
- ・質疑応答について (三角ロジックに沿った質問をする)
- ・三角ロジックの学習

(6) 第5回 立論の作成 (1)

- ・三角ロジックの確認
- ・対立する2企業の比較から論拠を探す
- ・論拠のために文献の再読、追加

(比較してみよう)

自分たちの企業と対する企業を比較してみる。

自分たちの企業がより成長できる理由は何かを考える。

その有利な点の論拠をさがす。

(7) 第6回 立論の作成 (2)

- ・前回の続き
- ・目次 (パワーポイントの構成) の作成

(8) 第7回 立論の作成 (3)

- ・発表の準備

(9) 第8回 発表II-1 (各クラス)

- ・発表を聞いて考える。
三角ロジックが成立しているか。
反論できるか。

(学生による相互評価)

企業名	得点 ()	非常に悪かった	悪かった	普通	良かった	非常に良かった
1. 発表（話し方、声の大きさ、スピード、分かりやすさなど）		1	2	3	4	5
2. パワーポイントの構成と見やすさ		1	2	3	4	5
3. 事実についての調査		1	2	3	4	5
4. 論拠内容（適切さ、整合性）		1	2	3	4	5
5. 参考文献の引用（様々な文献からの引用、文献の数など）		1	2	3	4	5
6. 質問の受け答え		1	2	3	4	5
<コメント>						

(10) 第9回 発表 II-2 (各クラス)

- ・ 前回の続き

(11) 第10回 討論シートの作成

- ・ パワーポイントの加筆・修正
- ・ 論文の追検索（事実・論拠）
- ・ 発表原稿の作成と練習

(12) 第11回 討論 (1) クラス内での討論

- ・ プレゼンテーション
 - 声の大きさ
 - 聴衆への配慮
 - パワーポイントの構成
- ・ 内容
 - 論理性
 - 三角ロジック（事実・論拠・主張）

(13) 第12回 討論 (2) クラス内での討論

- ・ 前回の続き
- ・ クラス代表の決定

(14) 第13回 レポートについて

- ・ 最終レポートについての説明
- ・ クラス代表は構成を再検討

(最終レポート)

1. 序論

- 1) 背景説明：定義，議論する理由
- 2) 問題提起：論点「今後、業界で成長するのは* *だ」
- 3) 方向付け：資料の取り扱い，結論までの道筋

2. 本論

- 1) 具体例の紹介（自分の立場の企業から）
- 2) 論題の考察
 - 事実の提示
 - に対する反論
 - に対する再反論と結論
- 3) 論題の掘り下げ：企業にとって論題は
 ということか

3. 結論（これまでのことをまとめて，結論を提示）

4. 参考文献

(15) 第14回 レポート執筆、および、全体討論の練習

- ・ レポート執筆
- ・ 全体討論に備えた練習（プレゼンテーションと司会進行）

(16) 第15回 全体討論【公開】

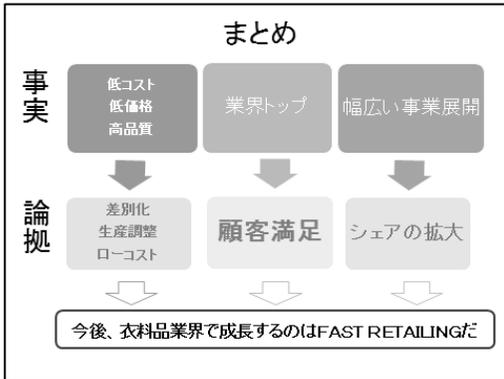
- ・ クラス代表による討論会

4. 授業の成果

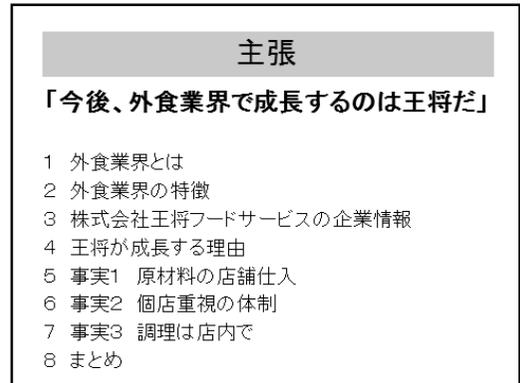
- 1) 衣料品 「ファーストリテイリング」対「しまむら」

今後、衣料品業界で成長するのは
FAST RETAILING だ。

- ・ 衣料品業界の定義と近年の傾向
- ・ 株式会社FAST RETAILING
- ・ SPAについて
- ・ 事実1. SPAの採用
- ・ 事実2. 現場優先主義
- ・ 事実3. 幅広い事業展開



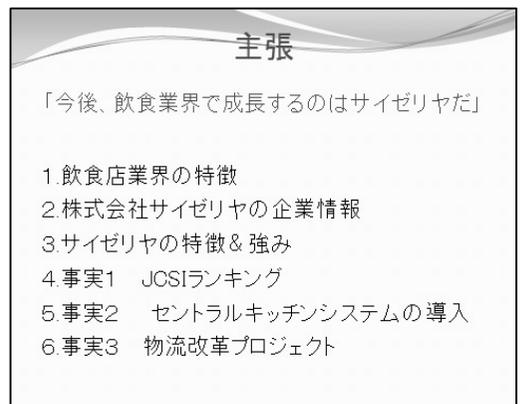
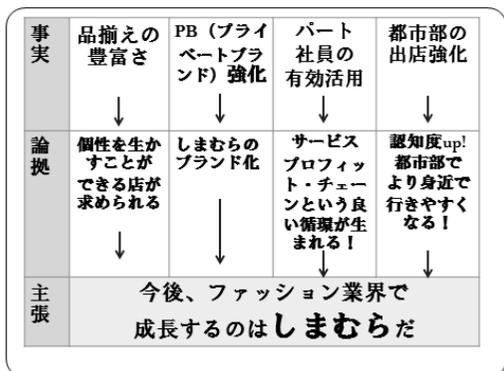
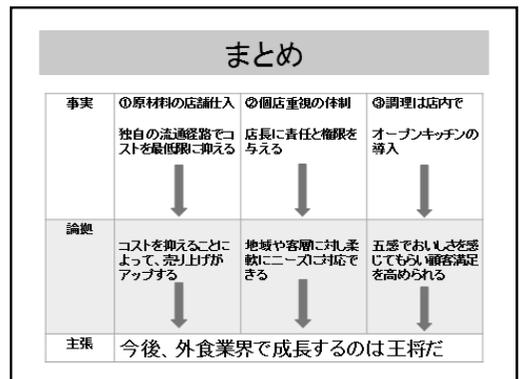
2) 飲食業 「王将フードサービス」対「サイゼリヤ」



主張

「今後、衣料品業界で成長するのはしまむらだ」

1. 衣料品業界の特徴
2. しまむらの企業概要
3. しまむらが成長する理由
4. 事実1 品揃えの豊富さ
5. 事実2 PB（プライベートブランド）強化
6. 事実3 パートの有効利用
7. 事実4 都市部への出店強化



事実	JCSIランキング 全体 34位 飲食 1位	セントラル・キッ チンの導入	物流改革 プロジェクト
論拠	レストランの 価値は顧客の 満足度に規定 される	味の均質化 を保つ	運行効率 が高まる
主張	 今後飲食業で成長するのは、 サイゼリヤだ。		

主張
「今後、医薬品業界で成長するのは武田薬品だ」
1. 医薬品業界の特徴 2. 武田薬品工業株式会社の企業情報 3. 武田薬品が成長する理由 4. 事実1 創薬手法のシフト 5. 事実2 グローバル化Ⅰ：M&A 6. 事実3 グローバル化Ⅱ：人材育成

3) 医薬品 「大塚ホールディングス」対「武田薬品工業」

主張
「今後、医薬品業界で成長するのは大塚ホールディングスだ」
1. 医薬品業界の特徴 2. 大塚HDの特徴 3. 大塚HDが成長する理由 4. 事実1 広くターゲットをとる 5. 事実2 メディアプロポジション 6. 事実3 ニュートラシューティカルズ事業

事実	創薬手法のシフト	グローバル化Ⅰ M&A	グローバル化Ⅱ 人材育成
論拠	GEの優食や競合 製品が少ないた め、独占的な利 益を享受しやす い	成長するため にはグローバル 化が欠かせない	日本人従業員を グローバル人材 に育てあげること が雇用を守る
主張	 「今後、医薬品業界で成長するのは武田薬品だ」		

4) カフェ 「ドトールコーヒー」対「スターバックスコーヒー」

まとめ		
事実1	事実2	事実3
広くターゲットをとる。	メディアプロポジション	ニュートラシューティカルズ事業
論拠1	論拠2	論拠3
商品をまずは消費者に認知してもらうことで顧客層を広げる。 →商品の発展へ。	報道、ニュースとして話題性を持たせたプロモーションをする事で認知度を上げる。	社会的背景に注目し、医薬品業界の新たな市場を創造。
今後、医薬品業界で成長するのは 大塚ホールディングスだ		

主張
「今後、カフェ業界で成長するのはドトールコーヒーだ」
1. 喫茶・カフェ業界について 2. 株式会社ドトールコーヒーの企業情報 3. ドトールが成長する理由 4. 事実1 低価格の実現 5. 事実2 標準化された店舗設計 6. 事実3 M&Aによる事業拡大

事実	低価格の実現	標準化された店舗設計	M&Aによる事業拡大
論拠	消費低迷の時代 消費者の目は 低価格商品に向く	客単価が低い 客席回転率を 高めることにより 売上の増加	新たな市場開拓
主張	今後、カフェ業界で成長するのは ドトールコーヒーだ。		

<p>今後、カフェ業界で成長するのは スターバックスだ</p>	
1.	カフェ業界の特徴
2.	スターバックスコーヒー株式会社の 企業情報
3.	スターバックスが成長する理由
4.	論拠1 タンブラー、マグカップの利用
5.	論拠2 店内のデザイン性
6.	論拠3 全席禁煙

事実	タンブラーの 利用	店舗の デザイン 性	禁煙席 のみ
論拠	・タンブラー 持参で ¥20の割引 ・環境に良い	・目で見 る楽しさ	・タバコが 気になら ない
主張	今後、カフェ業界で成長するのは スターバックスコーヒーだ！		

5. まとめと今後の課題

総合演習Ⅰ（ディベート）は平成23年度に開講し、2回目の年度を迎えた。その授業カリキュ

ラムやシステムは試行錯誤の途上にある。今回の授業報告は、概ね授業カリキュラムの方針が定まったことから行った。

今後の課題として、他の教員との連携、受講学生への指導、効果の検証の3つが挙げられる。

対象とする業界および企業は、規模がほぼ同じ2企業を有した業界で、それらの企業の経営戦略が異なること、今後の成長の可能性があることを条件とする必要がある。加えて、業界再編成の不意な実施、社会変化のスピードが速いことなどへの対応も要求される。そのため、事前準備の時点での専門科目の教員による助言が不可欠であった。今後は、近年の社会状況の変化を考えると、授業の途中においても助言を受けることは重要となってくるだろう。さらに、全体討論を公開としていることから、複数の教員による講評を充実させたいと考える。

専門科目との接続のために、学生には専門科目で学ぶ理論や仕組みを、論拠として活用できるように促すことが必要である。多くの学生はWEBの情報のみで取り組もうとする傾向がある。そのため、論拠のための文献のリサーチ力を高めることが課題となる。つまり、理論や仕組みについての文献を取り寄せること、本学および他大学の図書館を利用することができ、それをもとに立論することが望まれる。また、本授業は最終的に討論を実践するため、質疑応答に対する学生の質を向上させることも課題である。この点が次年度に向けての最重要課題といえる。

石毛（2009）は初年次教育および1年次の各科目で身につけていた力を総合的に発揮する場として、2年次教育を実践している。初年次教育で高校との接続的役割や大学に慣れること、学生間の交流だけでなく、コミュニケーション能力の基礎を育てることで、2年次教育ではその発展から始めることができる。このとき習得した力は3年次の就職活動への準備、卒業後の

社会における実践力とつながっていくことを見越しているという。つまり、なぜ今これを学ぶのか、次学年でどう役立つのか、卒業時にどうあるべきかという学士課程全体を見据えた科目のあり方を持つべきであるとしている。したがって、本授業も各科目、他の学年との連携を念頭に置くことが重要であるといえる。

菊池 (2010)、石毛 (2010) は「2年次のスランプ (The “Sophomore Slump”)」という問題を挙げている。初年次教育の丁寧な指導やサポートを経て、自立を迫られる大学2年生に見られる現象だという。学習能力や専門分野についての問題や不安、就職や社会へ出ること、将来設計への不安などから2年次の充実感が劣る傾向にあると指摘している。それは、学習意欲の低下や大学への関心の低下などから大学生生活全般におけるモチベーションを低くさせていると考えられている。このような点においても、2年次教育の必要性が示唆されている。

本授業が初年次教育及び教養教育と専門教育との接続という目的を掲げていることから、本授業の終了後の専門科目への取組み、レポートや卒業論文の作成に変化についての検証を必要とするだろう。この点も今後の課題として挙げておく。なお、学士力および社会人基礎力の効果測定については、本稿とは別に報告する。

以上、本稿では平成24年度総合演習Ⅰ（ディベート）について、反省と今後の課題を述べた。今後も、学生の求めるところ、学生が修得すべ

きことを模索しつつ、よりよい授業を行うことに尽力するものである。

6. 参考文献

- 福澤一吉、『議論のレッスン』、日本放送出版協会、2002年。
- 石毛 弓、学士課程全体を視野に入れた2年次教育のあり方について、大手前大学 CELL 教育論集 1、pp.17-20、2009年。
- 石毛 弓、2年次教育が果たすべき役割は何か、大手前大学 CELL 教育論集 2、pp.23-30、2010年。
- 経済産業省、<http://www.meti.go.jp/>
- 経済産業省、社会人基礎力、<http://www.meti.go.jp/policy/kisoryoku/index.htm>
- 経済産業省編、『社会人基礎力 育成の手引き - 日本の将来を託す若者を育てるために -』、朝日新聞出版、2010年。
- 菊池重雄、初年次教育を基盤とした学士課程教育の構築 - 玉川大学における初年次・二年次教育の展開 -、大学と学生80、pp.31-39、2010年。
- 文部科学省、<http://www.mext.go.jp/>
- 中央教育審議会、学士課程教育の構築に向けて（答申）、
http://www.mext.go.jp/b_menu/shingi/gijyutu/gijyutu10/siryu/08043009/004.htm

謝辞：総合演習Ⅰ（ディベート）の実施にあたって、多くの先生方にお忙しい時間を割いて助言していただいたり、学生へご指導いただいたりと様々なご協力を賜りました。お礼申し上げます。