

授業科目名	グローバルリテラシーセミナーⅡ (Seminar on Global Literacy II)	担当教員	嘱託講師 川上 サマンサ
開講年次・学期	医学科1-6年、看護学科1-4年・ 後期	必修/選択	自由
開講形態	演習	時間数/単位数	医学科20時間・看護学科0.5単位
<b>学習目標</b>			
<p>高度な英語コミュニケーション能力を身につけるとともに、異文化間に生じる諸課題を検討し、国際感覚あふれるグローバルな視野から物事を批判的に捉えることができる資質（グローバル・リテラシー）を身につけることを目的とする。本授業では、ディスカッションやディベートにおいて、相手の意見に同意する、反対する、要求を伝える、相手や自分のニーズを理解した上で議論する、妥協点を見出す、といった英語による「交渉スキル（negotiating skills）」を身につけるための実践的な語学演習を行います。</p> <p>*本科目は医学部の英語教育高度化プログラム「Advanced English Skills Course」の対象科目です。在学中に本コースの科目群から合計120時間（看護学科3単位）以上履修した学生には修了認定証（Certificate for Advanced English Skills）が授与されます。</p>			
<b>ディプロマポリシーとの関連</b>			
<p>&lt;医学科&gt; 4. 医療人に必要なコミュニケーション能力を身につけ、患者やその家族と良好な人間関係を築くことができる。 12. 海外の医療や異文化を理解し、グローバルな視点で物事を判断し行動することができる。</p> <p>&lt;看護学科&gt; 1. 豊かな人間性と高い倫理観を備え、人間、健康、社会・文化に対する深い理解と見識に基づいた看護を提供することができる。 6. 社会における保健・医療・福祉の充実と発展に貢献するために、広い国際的視野をもつことができる。</p>			
<b>学修成果（到達目標）</b>			
<p>Students will gain confidence and the ability to express themselves more clearly in order to obtain their goals. Negotiating Skills: •How to prepare for negotiating by considering the needs and wants of others and yourself •How to express your needs and wants •How to agree and disagree with others •How to bargain and compromise</p>			
<b>キーワード</b>			
英語コミュニケーションスキル、専門（医学・看護）英語			
<b>授業の進め方</b>			
<p>Students will learn language to politely and actively participate in negotiation situations. 原則対面で実施しますが、フェーズが上がった場合にはオンラインに切り替えます。</p>			
<b>評価方法</b>			
Attitude (10 points), Homework (30 points), Midterm Test (30 points: 15 points written, 15 points interview), Final Test (30 points: 15 points written, 15 points interview)			
<b>合否基準</b>			
総合点100点とし、60点以上を合格とする。			
<b>教科書・参考書</b>			
教科書：無し An online LMS (learning management system) will be used.			
<b>オフィスアワー</b>			
質問はメールで受け付けます。Email: shimane.sam@gmail.com			
<b>コア・カリとの関連</b>			
<p>&lt;医学科&gt; A-4-1) コミュニケーション ①コミュニケーションの方法と技能（言語的と非言語的）を説明し、コミュニケーションが態度あるいは行動に及ぼす影響を概説できる。 ②コミュニケーションを通じて良好な人間関係を築くことができる。 ③患者・家族の話を傾聴し、共感することができる。 A-7-2) 国際医療への貢献 ①患者の文化的背景を尊重し、英語をはじめとした異なる言語に対応することができる。 ②地域医療の中での国際化を把握し、価値観の多様性を尊重した医療の実践に配慮することができる。 ③保健、医療に関する国際的課題を理解し、説明できる。 ④日本の医療の特徴を理解し、国際社会への貢献の意義を理解している。 ⑤医療に関わる国際協力の重要性を理解し、仕組みを説明できる。</p>			
<p>&lt;看護学科&gt; A-4-1) コミュニケーションと支援における相互の関係性 ①看護において、コミュニケーションが人々との相互の関係に影響することを理解できる。 ②人々との相互の関係を成立させるために必要とされるコミュニケーション技法について説明できる。 ③自分の傾向がわかり、自分の課題を意識しながらコミュニケーションをとることができる。 A-7-3) 国際社会・多様な文化における看護職の役割 ①国際社会における保健・医療・福祉の現状と課題について理解できる。 ②多様な文化背景をもつ人々の生活の支援に必要な能力を理解できる。 ③国際社会における健康課題と戦略を理解し、今後の看護職に求められる役割や責任について考察できる。</p>			

授業日程表							
回	月日	時間	場所	実施方式	配信方法	テーマ	内容
1	10.26(月)	17:00 - 18:30	L2	対面	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Self Introduction</li> <li>• Class Introduction</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Self introductions</li> <li>• What is negotiation? / The ten rules of negotiation</li> </ul>
2	11.2(月)	"	"	対面	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparing to Negotiate</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asking for opinions</li> <li>• Giving opinions and reasons</li> <li>• Responding to opinions (agreeing &amp; disagreeing)</li> <li>• Prioritizing: HIT and SMART objectives</li> </ul>
3	11.9(月)	"	"	対面	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opening the Negotiation</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Welcoming and making introductions</li> <li>• Making small talk</li> <li>• Setting the agenda and telling interests</li> </ul>
4	11.16(月)	"	"	対面	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Making Proposals</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Making proposals</li> <li>• Accepting &amp; rejecting proposals</li> <li>• Offering counter-proposals</li> </ul>
5	11.30(月)	"	"	対面	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mid-term Test Written and Interview</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Written and Interview</li> </ul>
6	12.7(月)	"	"	対面	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reaching Agreement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Persuading and bargaining</li> <li>• Checking understanding</li> <li>• Clarifying and showing understanding</li> </ul>
7	12.14(月)	"	"	対面	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dealing with Deadlock</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asking &amp; answering questions</li> <li>• Slowing things down and taking a break</li> <li>• Body language</li> </ul>
8	12.21(月)	"	"	対面	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Concluding the Deal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Summarizing</li> <li>• Confirming agreement</li> <li>• Outlining future actions/follow-up</li> <li>• Thanking and saying good bye</li> </ul>
9	1.4(月)	"	"	対面	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Class Summary / Overview</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Review points that were difficult</li> <li>• Negotiation Game</li> <li>• Feedback</li> </ul>
10	1.18(月)	"	"	対面	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Final Test Written and Interview</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Written and Interview</li> </ul>
備考							
<p>Students are expected to do online homework before each class; this homework will prepare students for the class. In class, students should be ready to practice using what they have studied to speak. Class time will be used for communicative activities, maximizing students' speaking time. 原則対面で実施しますが、フェーズが上がった場合にはオンラインに切り替えます</p>							