

2009年度

科目名	プレゼンテーション			コード	53660
担当教員	尾川 信之				
配当	人社3			コード	53660
開期	前期	講時	金曜日3限	単位数	2
授業テーマ	プレゼンテーションの基本要素であるプレゼンス、シナリオスキル、デリバリースキルを養う。				
目的と概要	<p>目的 ビジネスで通用する基本的なプレゼンテーションができるようになる。</p> <p>概要 ビジネスを推進していく中で、様々な方々(顧客、取引先、上司、同僚、部下、他部署など)とのコミュニケーションは不可欠です。そのためには、相手に自分の考えを理解していただき(伝えるではありません)、納得していただき、行動していただくための、プレゼンテーション力が必要になります。プレゼンテーションと言うと、会議での発表の場面を想像されるかも知れませんが、それは一部に過ぎません。上司に報告、連絡、相談するのもプレゼンテーションです。ビジネスの様々な局面でのコミュニケーションは、すべてがプレゼンテーションなのです。ビジネスの世界(国外も含めて)では、このプレゼンテーションに共通の文法があります。この文法を身に付けずにコミュニケーションを図ろうとしても、信頼は得られません。プレゼンテーションは座学ではありません。練習を繰り返し、習慣化した思考・行動に落とし込んでいかなければなりません。 本授業ではプレゼンテーションに必要な文法を学習し、その文法を使った演習(ロールプレイ)を中心に進めていきます。全員の前でどんどんプレゼンテーションをしてもらいます。</p>				
成績評価法	平常点(40%) + 期末試験結果(プレゼンテーション)(60%)				
テキスト	ビジネスコミュニケーションの技術/安田 正/ジャパントイムズ				
参考書	プレゼンテーションのノウハウ・ドゥハウ/HRインスティテュート/PHP文庫				
履修に当たっての注意・助言					
講義計画					
<p>第1回 イントロダクション (プレゼンテーションとは) (1)ビジネスにおけるプレゼンテーションの意義、(2)演習:自己紹介をプレゼンテーション</p> <p>第2回 ハイコンテキスト社会とローコンテキスト社会のコミュニケーション (1)ハイコンテキストとローコンテキストを認識する、(2)上手なプレゼンテーションの共通点</p> <p>第3回 プレゼンテーションの基本構成1 (1)基本構成を理解する(アウトライン化)、(2)聞き手の気持ちを引き込むイントロダクション、(3)演習: イントロダクション練習</p> <p>第4回 プレゼンテーションの基本構成2 (1)ボディを理解する、(2)ボディを作成する基本スキル:論理思考、(3)演習:MECEの活用</p> <p>第5回 プレゼンテーションの基本構成3 (1)論理思考:ロジックツリーを理解する、(2)演習:ロジックツリーの活用</p> <p>第6回 プレゼンテーションの基本構成4 (1)クロノロジカル・メソッドを理解する、(2)演習:クロノロジカル・メソッドの活用</p> <p>第7回 プレゼンテーションの基本構成5 (1)スペーシャル・メソッドを理解する、(2)演習:スペーシャル・メソッドの活用</p> <p>第8回 プレゼンテーションの基本構成6 (1)コンクルージョン(まとめ)の仕方、(2)アウトライン化のまとめ</p> <p>第9回 PREP法 (1)PREP法を理解する、(2)演習:PREP法の活用</p> <p>第10回 ビジュアル表現法 (1)ビジュアル表現10パターンを習得する、(2)演習:ビジュアル表現パターンの活用</p> <p>第11回 プレゼンテーション時のマナー (1)メラビアン法の法則、(2)服装・姿勢、(3)アイコンタクト、うなずき、身振り、声</p> <p>第12回 プレゼンテーションのコミュニケーションへの応用 (1)相手の話を聞く態度、(2)演習:コミュニケーションを拒む態度と促進する態度</p> <p>第13回・第14回 総合演習 (1)課題に基づき各自がプレゼンテーションを行い、互いにアドバイスをする。</p> <p>第15回 まとめ</p>					