

2010年度

科目名	プレゼンテーション		
担当教員	尾川 信之		
配当	人社3	コード	24630
開期	後期	講時	火曜日4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。全員の前でどンドンプレゼンテーションをしてもらいます。</p>		
成績評価法	授業貢献	45点(3点×15回)	
	期末テスト	55点	
テキスト	配付をします。		
参考書	必要に応じて紹介をします。		
履修に当たっての注意・助言	毎回の授業で各自にプレゼンテーションをしていただきます。場数を踏むことがプレゼンテーション上達に繋がります。		
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 ハイコンテキストとローコンテキストのコミュニケーション (1) 分かりやすいプレゼンテーションの必要条件、(2) ハイコンテキストとローコンテキストを認識する</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 プレゼンテーション時のマナー (1) メラビアン(メラビアンの法則)、(2) 服装・姿勢、(3) アイコンタクト、うなずき、身振り、声</p> <p>第10～12回 1対1のプレゼンテーション 上司、取引先、顧客など</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します。</p> <p>第15回 まとめ</p>			