

|  |   |   |                                       |  |  |
|--|---|---|---------------------------------------|--|--|
| ナンバリングコード B2THM-caxG-1N-Lg1<br>授業科目名 (時間割コード: 000209)<br><br>主題 Themes<br><br>人を動かすロジカルコミュニケーション<br>Logical Communication to Influence People  | 科目区分<br>主題科目                              | 時間割 2022年度<br>4Q火1  | 対象年次 1～                               |  |  |
|  | 水準 学士: 基礎科目<br>分野 主題                      | 提供部局: 大教センター<br>DPコード: cax  | 対象学生 全学生<br>特定プログラムとの対応<br>ネクスト・プログラム |  |  |
|  | 授業形態 講義<br>グループワーク                        | 単位数 1   |                                       |  |  |
|  | 学習時間 講義90分 × 8回 + 自学自習(準備時間15時間+事後学習15時間) |   |                                       |  |  |
| <b>授業の概要</b>   |   | <p>【キーワード】人を動かすコミュニケーション</p> <p>社会において一人で物事を推進していくことはできません。コミュニケーションを行うことで人に協力して動いてもらうことが不可欠です。人に動いてもらう説得力のあるコミュニケーションを行うには、客観的な視点で物事を正しく考え、伝えることができるロジカルなコミュニケーションの基本的な考え方を身につけることが大切です。さらに説得力を高めるには、論理に加え感情への配慮も重要です。</p> <p>この授業では、前半でロジカルなコミュニケーションの基本を学び、ミニレポートを記載し発表を行うことで実践力を高めます。さらに、後半では、書籍（「人を動かす」）を用いながら、感情や非言語も含めた論理以外の観点も含めた人に動いてもらうためのコミュニケーション能力を養います。</p> |                                       |  |  |
| <b>授業の目的</b>   |   | <p>論理と感情の両面からコミュニケーションについて学びながら、人に動いてもらうコミュニケーションを行うためにどのような能力が必要なのか、考え、説明することができる</p>  |                                       |  |  |
| <b>到達目標</b>  |   |   |                                       |  |  |
| <p>1. ロジカルな主張をおこなうための基本的なポイントを説明することができる。(共通教育スタンダードの「21世紀社会の諸課題に対する探求能力」に対応)。</p> <p>2. 社会の諸課題を的確にとらえ自分の主張をわかりやすく展開することができる。(共通教育スタンダードの「21世紀社会の諸課題に対する探求能力」に対応)。</p> <p>3. 論理以外に人を動かすまでの工夫を自分の言葉で説明できる。(共通教育スタンダードの「課題解決のための汎用的スキル」に対応)。</p> |   |   |                                       |  |  |
| <b>成績評価の方法と基準</b>  |   |   |                                       |  |  |
| 授業への取り組み姿勢 40% (到達目標①②③に対応)、クラス後のミニレポート 30% (到達目標②に対応)、期末レポート 30% (到達目標①②③に対応)   |   |   |                                       |  |  |
| <b>授業計画・授業及び学習の方法・準備学習及び事後学習のためのアドバイス</b>  |   |   |                                       |  |  |
| <p><b>【授業計画】</b></p> <p>第1週 オリエンテーション</p> <p>第2週 イssueと枠組み</p> <p>第3週 ピラミッドを活用して主張する</p> <p>第4週 プレゼンテーションの実施</p> <p>第5週 人を動かす3原則</p> <p>第6週 人に好かれる6原則</p> <p>第7週 人を説得する12原則</p> <p>第8週 まとめ</p>   |   |   |                                       |  |  |
| <p><b>【授業及び学習の方法】</b></p> <p>講義とグループワークを組み合わせて行います。講義後は毎回、ミニレポートを記載し提出していただき、次回の講義において、グループ内で発表していただきます。また、期末レポートも提出していただきます。</p> <p>この科目は全回対面授業を行います。なお状況によっては全てまたは一部の授業回の授業形態を遠隔へ変更する可能性があります。</p>   |   |   |                                       |  |  |
| <p><b>【自学自習のためのアドバイス】</b></p> <p>講義後に毎回ミニレポート課題を出します。必ずミニレポート(600字以上)を作成し、期限までに香川大学Moodle(LMS)に提出してください。また、発表できるように準備してクラスに臨んで下さい。</p>   |   |   |                                       |  |  |
| <p>第1、2、3回のクラス後 クラスの学びを活用し、次回授業時に発表できるようミニレポートを作成する(10時間)</p> <p>第4、5、6回のクラス後 教科書（「人を動かす」）を読み、ミニレポートを作成する。(12時間)</p> <p>第8回のクラス後 期末レポートを作成する(8時間)</p>  |   |   |                                       |  |  |
| <b>教科書・参考書等</b>  |   |   |                                       |  |  |
| 教科書: D・カーネギー著(2016)『人を動かす』文庫版 創元社 715円<br>参考書は授業中に適宜紹介します。   |   |   |                                       |  |  |

**オフィスアワー** 時間：火曜日第3講時（13:00～14:30）

場所：研究交流棟4階教員室

#### 履修上の注意・担当教員からのメッセージ

- ・教科書の購入は必須です。第4週の授業から教科書を持参してください。
- ・毎回出席をとります。
- ・レジュメの配布等は香川大学Moodle（LMS）を利用して行います。
- ・受講時にノートパソコンを持参してください。

連絡先：[yamanaka.takashi@kagawa-u.ac.jp](mailto:yamanaka.takashi@kagawa-u.ac.jp)

#### 教員の実務経験との関連

大企業及びベンチャー企業に勤務しました。営業から総務、人事、経営企画業務まで幅広く担当。中小企業診断士としてのコンサル経験も含めた幅広い実務経験をもとに実践的なロジカルコミュニケーションの講義を行います。