

専門教育科目

講義科目

授業科目名	説得の心理学	科目コード	配当年次	単位
担当教員	池田 るり子	HH14	1	2
科目の概要				
<p>ビジネスの世界では、あらゆる局面で説得力が問われる。説得力をいかに高めるかが多くのビジネスパーソンにとって最大の関心事である。心理学は、だれにでも当てはまる心理法則を解明する学問である。そこで発見された説得のコツはだれに対しても効力があるばかりでなく、だれが使っても効力があるはずである。しっかりとした科学的根拠に基づいて、説得力を身につけるためのコツを、具体的なビジネスシーンに関連づけて、わかりやすく学ぶのが、本科目の目的である。</p>				
科目の到達目標				
<p>①説得に影響する基本的要因を知り、説得の心理メカニズムを鑑みた説得内容の提示方法を実践できる。 ②説得しやすい心理状況を理解し、学んだ説得技法を応用し、活用することができる。</p>				
テキスト	『なぜ人は「説得」されるのか』榎本 博明/立花 薫, 産業能率大学出版部, 2015年			
テキストの読み方				
<p>①このテキストは、心理学に基づく説得の心理法則を知り、だれが使っても効果があらわれる「説得」にまつわる心理メカニズムについて書かれたものである。 ②テキストに書かれていることを理解するのはもちろん、それを日常の仕事や生活に置き換えて解釈し、自分を取り巻いている環境の変化を踏まえ、今後の自分の行動変革を考えながら読むことが求められる。</p>				
単位修得の方法				
<p>レポート課題を提出し、60点以上であれば合格となり、科目修得試験を受験できる。科目修得試験の得点が60点以上であれば合格となり、評価が確定し、2単位を修得できる。</p>				