

産業能率大学 情報マネジメント学部

説得・交渉力を高める	履修年次	2	
	単位	2	
岡崎 浩二	配当期	前	
	授業方法	演習 / LIVE 型	
授業の内容			
<p>[授業の概要]</p> <p>この授業では座学や数多くのディベートを通じて、ロジカルシンキングやクリティカルシンキングに基づいた建設的かつ生産的な議論ができるようになる。ディベートのテーマは時事問題を中心に選ぶので、説得・交渉力だけでなく、時事問題に対する知識を含めた一般常識についても学ぶことができる。</p> <p>ディベートは「知の格闘技」とも言われており、相手を否定する(打ち負かす)イメージが強いかもしれないが、そのようなことはない。むしろ、いかに議論を調和させるかが重要であり、自分の立場に関係なく、双方の立場を踏まえて総合的に判断する力が身につけられる。なお、この授業を通じてディベートを体験しておくことは、グループディスカッション(就職活動における選考試験の一つ)の対策にもなる。</p>			
この科目の到達目標			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ロジカルシンキング(演繹・帰納法)を活用して、自身とは違う立場の相手を説得することができる。</li> <li>・ロジカルシンキングやクリティカルシンキングに基づいた建設的かつ生産的な議論ができる。</li> <li>・自分の立場に関係なく、双方の立場から議論を立てられる。</li> <li>・時事問題に対して高い関心や持ち、自分なりの意見を伝えられるようになる。</li> </ul>			
成績評価の方法			
<ul style="list-style-type: none"> <li>・授業出席、授業外学習、小テスト、提出課題により総合的に評価する。</li> </ul>			
週	授業項目	週	授業項目
1	オリエンテーション	8	説得・交渉に役立つクリティカルシンキングの基礎について学ぶ
2	説得・交渉に不可欠なディベート思考を学ぶ	9	説得・交渉に役立つアサーションの基礎について学ぶ
3	説得・交渉に不可欠なロジカルシンキングを学ぶ①	10	説得・交渉に役立つ交渉シナリオについて学ぶ
4	説得・交渉に不可欠なロジカルシンキングを学ぶ②	11	説得・交渉に役立つフォローアップについて学ぶ
5	説得・交渉に不可欠なロジカルシンキングを学ぶ③	12	演習②(小テスト2)
6	演習①(小テスト1)	13	説得・交渉に最適なテーマを選定する
7	説得・交渉に役立つフレームワーク思考の基礎について学ぶ	14	説得・交渉の実践