

大島商船高等専門学校		開講年度	平成31年度 (2019年度)	授業科目	コミュニケーション
科目基礎情報					
科目番号	0164	科目区分	専門 / 必修		
授業形態	授業	単位の種別と単位数	履修単位: 1		
開設学科	商船学科	対象学年	4		
開設期	前期	週時間数	2		
教科書/教材	学生のためのプレゼンテーション・トレーニング, プレゼンテーション研究会, 実教出版				
担当教員	川原 秀夫				
到達目標					
<p>海事技術者が備えるべき分野横断的能力としてコミュニケーションスキル, 合意形成, チームワーク力が要求される。4年次のコミュニケーションではこれらの基礎的な能力を養成する。具体的な到達目標は以下の通りである。</p> <p>(1) 相手の意見を聞き, 効果的な説明方法や手段を用いて自分の意見を伝え, 円滑なコミュニケーションを図ることができる。</p> <p>(2) 集団において合意形成のための基礎的技術を理解し, 問題解決, アイデア創造等の活動ができる。</p> <p>(3) 目標達成のために他者と協調・協働して行動できる。また組織やチームの目標と自身の役割分担を理解し, 目標を達成するために多面的な観点から行動を考えることができる。</p> <p>(4) 組織やチームの目標と自身の役割分担を理解し, 目標を達成するために多面的な観点から行動を考えることができる。</p>					
ルーブリック					
	理想的な到達レベルの目安	標準的な到達レベルの目安	未到達レベルの目安		
評価項目1	相手の意見を聞き, 効果的な説明方法や手段を用いて自分の意見を伝え, 円滑なコミュニケーションを図ることができる。	相手の意見を聞き, 効果的な説明方法や手段を用いて自分の意見を伝え, 円滑なコミュニケーションをある程度図ることができる。	相手の意見を聞き, 効果的な説明方法や手段を用いて自分の意見を伝え, 円滑なコミュニケーションを図ることができない。		
評価項目2	集団において合意形成のための基礎的技術を理解し, 問題解決, アイデア創造等の活動ができる。	集団において合意形成のための基礎的技術を理解し, 問題解決, アイデア創造等の活動がある程度できる。	集団において合意形成のための基礎的技術を理解し, 問題解決, アイデア創造等の活動ができない。		
評価項目3	目標達成のために他者と協調・協働して行動できる。	目標達成のために他者と協調・協働して行動することがある程度できる。	目標達成のために他者と協調・協働して行動できない。		
評価項目4	組織やチームの目標と自身の役割分担を理解し, 目標を達成するために多面的な観点から行動を考えることができる。	組織やチームの目標と自身の役割分担を理解し, 目標を達成するために多面的な観点から行動を考えることができる程度である。	組織やチームの目標と自身の役割分担を理解し, 目標を達成するために多面的な観点から行動を考えることができない。		
学科の到達目標項目との関係					
本校 (1)-b 商船 (2)-c					
教育方法等					
概要	海事技術者が備えるべき分野横断的能力としてコミュニケーションスキル, 合意形成, チームワーク力が要求される。4年次のコミュニケーションではこれらの基礎的な能力を養成する。				
授業の進め方・方法	各週の授業の前半では, 各グループが割り当てられたテーマの内容を発表するプレゼンテーション方式で授業を進める。授業の後半では, クラスメイトおよび担当教員からの質疑応答形式で行う。				
注意点	本講義では, 最終的に人前で自分の意見が自由に発言できるようにするため, 積極的に授業に参加してほしい。				
授業計画					
	週	授業内容	週ごとの到達目標		
前期	1stQ	1週	授業概要, 自己紹介からコミュニケーションへ	初対面の会話で自分をアピールすることができる。/ 初対面の会話からコミュニケーションを深めることができる。	
		2週	コミュニケーション・スキル	自分の言いたいことを明確に伝えることができる。/ 相手の関心を引き, 納得させることができる。	
		3週	非言語的コミュニケーション	言葉以外の方法で自分の伝えたいことを相手に訴えることができる。/ コミュニケーション時における自分の印象を変えることができる。	
		4週	アイデアを生み出す技術	自由な発想でアイデアを生み出すことができる。/ 状況に応じてさまざまな発想方法を使いこなすことができる。	
		5週	プレゼンテーションの構造	プレゼンテーションの骨組みを理解し, 構成できる。/ 説得力のあるプレゼンテーションができる。	
		6週	主張の裏づけかた	自分の主張の正当性を裏付けることができる。/ 主張の根拠を強化し, 説得力のあるプレゼンテーションができる。	
		7週	文章とプレゼンテーションの相似性	文章をプレゼンテーションの発展形としてとらえることができる。/ 説得力のある文章を書くことができる。	
		8週	レジュメの書き方	自分の主張に必要な情報を見極めることができる。/ 最小限のスペースで自分の主張をまとめる資料を作成できる。	
	2ndQ	9週	意見の形成と主張	賛否が分かれる問題について自分の意見をまとめることができる。/ 自分の意見を効果的に主張することができる。	
		10週	時系列の叙述	話のあらすじを面白く展開することができる。/ 話のあらすじに臨場感を持たせることができる。	
		11週	ものごとの説明	抽象的な事物を具体的に説明することができる。/ 論理的にものごとを説明することができる。	
		12週	ビジネス・トークにおける説得の論理	ビジネス・トークの基盤を築くことができる。/ 購買意欲を高めるための説得論理を活用することができる。	

		13週	ディスカッションの基礎知識と実践	特定の問題について、集団の中でそれぞれの立場から意見を交換して、解決策を導き出したり、新たな提案を行ったりすることができる。
		14週	ディベートの基礎知識と実践	ディベートのしくみと流れについて理解している。／賛成/反対の立場から特定の問題について意見を効果的に、ルールを守りながら主張することができる。
		15週	プレゼンテーション試験／総括	試験を通じて理解不足の箇所を認識し、今後の学習に活用できる。
		16週		

評価割合

	試験	発表	相互評価	態度	ポートフォリオ	その他	合計
総合評価割合	0	70	0	20	0	10	100
基礎的能力	0	70	0	20	0	10	100
専門的能力	0	0	0	0	0	0	0
分野横断的能力	0	0	0	0	0	0	0