開講年次・時期	2年前期	授業回数	15回	時間数	30時間	必修・選択	選択	授業形態	演習	単位数	2単位

科目コード	CB230	科目名	プレゼンテーション演習	担当者名	本田　政邦
授業の概要	本講義では、単なるスライド作成技術にとどまらず、「相手の心を動かし、行動を促す」ための総合的なプレゼンテーション能力を養う。具体的には、Canvaを用いたデザイン、生成AIを活用した業務効率化、ロジックツリーやアイゼンハワーマトリクスを用いた論理的思考・管理能力を習得する。また、『お金の大学』を題材に経済的リテラシーを高めつつ、マーケティング心理学や行動経済学の視点を取り入れた「伝わる」表現技法を実践形式で学ぶ。				
科目の到達目標	1. プレゼンテーションの目的が「相手を動かすこと」であると理解し、目的に沿った構成・デザインができる。 2. 生成AIやクラウドツール（Google Workspace, Slack, Canva）を実務レベルで活用できる。 3. 具体と抽象を行き来する思考力を身につけ、自身のキャリアや人生設計（ミッション）を言語化できる。				
DPの観点	②表現力：30%、④協調性：15%、⑥専門知識・技能：15%、⑦思考力：20%、⑧実践力：20%				
授業時間外学修（予習・復習）	・各回、スライド制作や課題図書の読み込み時間を要する。 ・日頃からショート動画・YouTubeサムネイル・ネット広告など、「人の注意を惹く」コンテンツを分析する習慣をつける。 ・指定されたデジタルアプリ（Slack、Canva、生成AI等）の操作に慣れておくこと。				
フィードバックの方法	授業内での対面フィードバック、およびSlack等のデジタルツールを用いた個別フィードバックを行う。				
単位認定の要件	全15回の授業に出席し、課題およびプレゼンテーション発表を行うこと。				
評価の方法・割合（%）	授業への積極的な参加態度（40%）、授業内でのワーク・課題提出（30%）、プレゼンテーション実技（30%）を総合的に評価する。				
履修上の注意事項	・Googleアカウント（Gmail）を使用するため、未取得の場合は取得しておくこと。 ・PC操作に不安がある場合は自主的な練習が望ましい。				

回数	予定	実施	テーマ・内容	観点	方法
1			**オリエンテーション・プレゼンの本質**：「相手の心を動かし行動を変える」という目的の理解。Slack導入と連絡体制の確立。	②⑦	対面・デジタルツール上
2			**思考の構造化とクラウドツール**：Google Workspace（Drive, Sheets, Docs）の実践的活用。ロジックツリーを用いた「思考の因数分解」。	④⑥⑦⑧	対面・デジタルツール上
3			**シナリオ構築と構成力**：自己紹介プレゼンの設計。PREP法を用いた論理構成。マインドマップによる自己分析とネタ出し。	②⑦⑧	対面・デジタルツール上
4			**視覚的伝達デザイン**：デザインの4原則（近接・整列・反復・コントラスト）。Canvaを用いたスライド制作演習。	②⑥⑧	対面・デジタルツール上
5			**プレゼンテーション実践①（自己紹介）**：作成したスライドを用いた発表。視線、ジェスチャー、発声などの非言語コミュニケーションへのフィードバック。	②④⑧	対面・デジタルツール上
6			**生成AI活用ワークショップ**：GeminiやChatGPTを用いた情報収集、文章要約、壁打ちの実践。プロンプトエンジニアリングの基礎。	⑥⑦⑧	対面・デジタルツール上
7			**時間管理と優先順位（思考法）**：「アイゼンハワーマトリクス」を用いたタスク管理。緊急度と重要度の整理。「影響の輪と関心の輪」について。	⑦⑧	対面・デジタルツール上
8			**プロのプレゼン分析（技術論）**：プレゼン講師の動画を視聴し、聴衆を惹きつける高度なテクニック（視線誘導、間の取り方）を分析する。	②⑥⑦	対面・デジタルツール上
9			**「具体」と「抽象」のトレーニング**：ビジネスやコミュニケーションで必須となる、解像度のコントロール（具体と抽象の往復）を鍛えるワーク。	②⑦	対面・デジタルツール上
10			**マーケティング心理学**：「なぜ人はクリックしてしまうのか？」YouTubeサムネイルや広告から、行動経済学と心理学的アプローチを学ぶ。	②⑥⑦	対面・デジタルツール上
11			**テーマ研究**：『お金の大学』：課題図書を用い、経済的リテラシー（貯める・稼ぐ・増やす等）をインプットし、プレゼンテーマを選定する。	⑥⑦	対面・デジタルツール上
12			**プレゼンテーション実践②（制作）**：選定テーマに基づいたスライド作成。AIによる構成補助やデザインツールを総動員し、説得力のある資料を作る。	②⑥⑦⑧	対面・デジタルツール上
13			**プレゼンテーション実践②（発表）**：クラス内での最終プレゼンテーション実施。相互評価と講師からのフィードバック。	②④⑧	対面・デジタルツール上
14			**キャリアと働き方の構造**：「雇用」と「事業」の違い、フロー型所得とストック型所得について。社会に出る前のキャリア観の醸成。	⑥⑦	対面・デジタルツール上
15			**総括、影響力とミッション**：全15回の振り返り。スキルとしてのプレゼンを超え、自身の人生の目的（ミッション）とウェルビーイングについて。	②⑦	対面・デジタルツール上
期末試験			上記評価方法で評価するので実施しない。		

使用テキスト	『【改訂版】本当の自由を手に入れる お金の大学』（両@リベ大学長／朝日新聞出版） ※プレゼンテーションの題材として使用します。
参考文献 参考URL	「プレゼンは「目線」で決まる———No.1プレゼン講師の 人を動かす全77メソッド」 https://amzn.asia/d/0bQUv0nf□
備考	・生成AI等の技術革新、授業の進行状況、受講生の興味関心により、授業のテーマ・内容は変更になる場合がある。 ・連絡手段としてSlackを使用するため、スマートフォンの持参を必須とする。

DPの観点	①聴く力②表現力③柔軟性④協調性⑤社会性⑥専門知識・技能⑦思考力⑧実践力⑨主体性⑩問題解決力

授業の自己評価	