

2017年度クリエイティブ・コミュニケーション（仮）

コースのねらいとカリキュラム

ねらい	<ul style="list-style-type: none"> ■ 社会への興味を持ち、常に自ら学ぶ姿勢をもつ大切さを理解させる。 ■ 相手の思考や価値感の差異を理解するとともに、その重要性を理解させる。 ■ 答えのない課題に取り組むことの難しさと大切さを理解させる。 			
学習項目	<ul style="list-style-type: none"> ■ 世代や立場が異なる人とのコミュニケーションを通じて、思考の相違を歓迎するスタンスを理解する。 ■ 能動的に考え行動することを経験し、自立的思考を喚起する。 ■ 日常生活の中に興味を広く持ち、市場動向やビジネス、人により興味を持つことの重要性を理解する。 			
ポイント	<ul style="list-style-type: none"> ■ 名大生が苦手とするチームでの活動、面識のない人とのコミュニケーションを通し、チームマネジメント力、コミュニケーション力の強化を図る。 ■ 机上で考えるだけでなく、現地、現物を確認することの大切さに気づかせる。（ただし現地訪問は必須にはしない） 			
カリキュラム	回数	セッション名	コマ数	内容
	第1回 ～3回	オリエンテーション ステップ1(スキルインプット)	6	<ul style="list-style-type: none"> ■ 西村先生¹⁾ (1コマ) ■ 価値創造・創造的発想法、論理思考、コミュニケーション(伝え方、聞き方) (5コマ)
	第4回 ～6回	ステップ2(ビジネスプラン提案演習)	6	<ul style="list-style-type: none"> ■ 演習目的: <ul style="list-style-type: none"> ・ 傾聴の姿勢を大切にし、関係者の価値感を受け止める。 ・ 相手の信頼を獲得する。 ・ 自分の意見が正しいとは限らないことを理解する。 ■ 補足講義:合意形成、ストーリーテリング
第7回	成果発表・振り返り	2	<ul style="list-style-type: none"> ■ 発表会 ■ 研修全体の振り返りとアクションシート作成 	

※毎週連続2コマ×7週)で実施

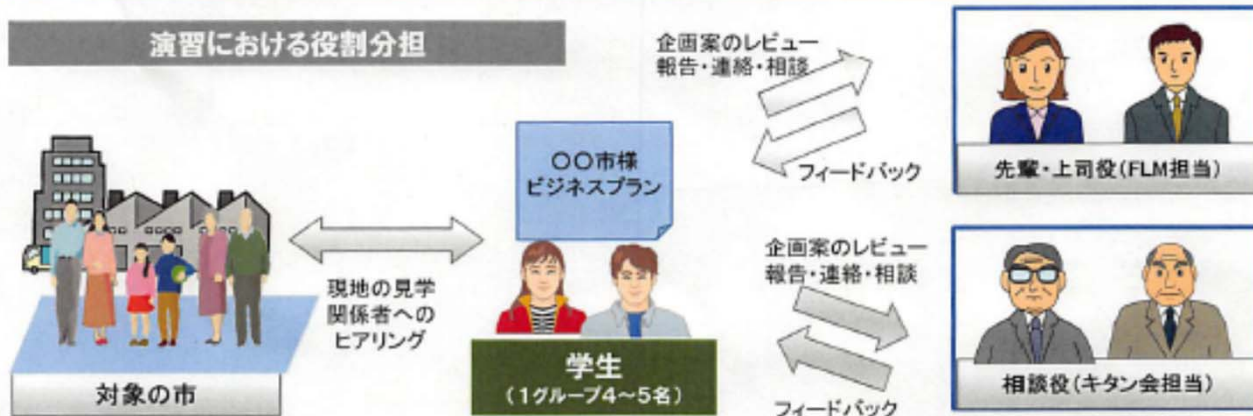
ステップ2 ビジネスプラン提案演習概要

地方の地域活性化につながるビジネス提言をしよう

今の日本は、人口の減少と、都市部への就業人口の流入、地方の過疎化・高齢化といった問題を抱えています。安倍内閣は「まち・ひと・仕事創生本部」を設立し、これらの問題の解決に取り組もうとしています。こういった国の状況を理解した上で、皆さんも東海地方の地域活性化に向けたビジネスプランを提言をしてください。

- ・愛知、岐阜、三重の中の任意の市を提案の対象としてください。（ただし、名古屋市の場合は区を対象とします）
- ・その市の特性(地理的条件、文化や歴史、人口、産業など)を考え、ビジネスプランを立ててください。
- ・机上で考えるだけでなく、現地を訪問・調査をしたり、関係者へのインタビューを行い、企画内容の実現性やニーズを調査(仮説検証)しつつビジネスプランを作り上げてください。

演習における役割分担



キタン会:名古屋大学経済学部同窓会

Copyright FUJITSU LEARNING MEDIA Ltd.

授業科目名	(特殊講義) クリエイティブ・コミュニケーション (2単位)	開講時限	秋学期 集中講義
科目区分	専門系科目 経済学科・経営学科関連専門科目	配当年次	2年
担当教員名	根本 二郎 (大学院経済学研究科) 佐野 良雄 (大学院経済学研究科)	office hour	
講義の目的 グローバル社会におけるリーダーの資質の一つとして、質の高いコミュニケーション能力は必須です。特にコミュニケーションを通じた創発的活動の能力 - 既存の情報の中から新たな価値を見出し追求する力 - を身に付けることが、IT世代の大学生に求められています。この講義では、そうした能力の必要性 (why) についての自覚的理解から始め、その為の行動を変革するにはどうすべきか (how) を考察し、演習を通じて基礎的分析力を育成することを目的とします。			

授業内容

1	オリエンテーション 【ステップ1】スキルインプット	10月4日	3限
2	・チームビルディング	10月4日	4限
3	・価値創造とは (スゴい商品やサービスには何があるのか)	10月11日	3限
4	・創造的発想法でアイデアを出す	10月11日	4限
5	・コミュニケーション (伝える)	10月18日	3限
6	・コミュニケーション (受け取る)	10月18日	4限
7	【ステップ2】実践演習 ・ビジネスプラン提案演習 第1回	10月25日	3限
8	・(補足講義) 合意形成とは何か	10月25日	4限
9	・ビジネスプラン提案演習 第2回	11月1日	3限
10	・(補足講義) ストーリーの力	11月1日	4限
11	・ビジネスプラン提案演習 第3回	11月8日	3限
12	・(補足講義) プレゼンテーションで必要なこと	11月8日	4限
13	・提案コンペ (発表会)	11月15日	3限
14	・提案コンペ (発表会)	11月15日	4限
15	研修のふりかえり: 自分に求められていることは何かを考える	11月15日	5限
成績評価方法 出席 40%、グループ演習での積極的な姿勢 40%、アクションプランの内容 20%			
予備学習の指示 都度指示します。			
教科書・参考書 都度指示します。			
履修条件・注意事項 グループ演習が中心で、欠席するとグループ演習に支障をきたす為、全員全講義出席を原則とします。ノートPC、タブレット端末の利用は自由です。なお、定員制を敷くため別途教務課が指示する方法で予備登録を行ってください			