

説得力強化研修 ～ディベートによる能力開発～ 11月28日(火)

--ねらい--

相手を説得することは、口論でも相手を否定するものでもありません。自分の主張を、他社が納得し得る「根拠」や「データ」を背景に、論理的に相手を理解に導くことです。本研修にて、ディベートを通して説得力向上のスキルを身につけていただきます。

※ディベートの勝敗ではなく、個々の能力開発を目的に講義を進めます。

①論理的思考力 ②多面的視点からの思考力 ③傾聴力 ④本質追究力 ⑤判断力
ご自身が話す内容に説得力を持たせたいとお考えの方は、この機会にぜひ参加をご検討ください。

【プログラム】

1. ディベートの手法を通して「説得力」を身につける

(1) ディベートとは (2) ディベートの付随効果
(3) 【参考】ディベートの構成 (4) ディベートの準備

2. 説得力のある話とは

(1) 「納得できる話」のポイントを考える
【ワーク】経験上、納得できた話の理由を探る
(2) 「納得」してもらうための必要な要素とは

3. 「説得」に求められる4つのポイント

4. ポイント①論理的思考力 ～論理的に考える

(1) 「論理的に考える」とはということか
(2) 論理的であるための構造 ～「三角ロジック」
(3) 因果関係を把握する (4) 結論を導き出す手法
(5) 主張を伝える際の演繹法と帰納法の使い方
【ワーク】各論の問題点を考える
(6) 論理的に伝える
～結論重視で話す「PREP法（プレップ法）」

5. ポイント②多角的視点 ～肯定・否定両面から物事を見る

(1) さまざまな可能性を考える (2) 異なる立場で考える
(3) 「漏れなくダブリなく」根拠を整理する
(4) 「ひとりディベート」で問題の両面を見る
【ワーク】「ひとりディベート」をする

6. ポイント③本質追究力 ～お互いに納得できる論点を探す

(1) 何を論じるべきか (2) 重要な論点か
(3) 問題解決につながるか

7. ポイント④判断力 ～全体の有益性を考えて判断する

(1) 過程を重視する (2) 有益性の判断基準

8. より説得力を向上させるために

(1) 相手を敵に回さない (2) 論点を掘り下げて考えておく
(3) 質問を活用する

9. 実践演習

【ワーク】グループ内で、プレゼンテーションと質疑応答を行う

10. まとめ

【ワーク】本研修で学んだ内容をどのような場面で役立てますか

会場	YRPセンター1番館
時間	10:00～17:00
定員	10名
申込締切	11月2日(木)

受講料 (税込)	一般 ・ 社会人	
	横須賀市外	横須賀市内
	15,000円	12,000円



お申し込みは
こちらから

【受講者の声】

- ・論理的な事が重要であることはどこでも学びますが、心理学的な事も重要であることを学べて良かったです。
- ・帰納法・演繹法を用い、論理的に考えることを業務に活かしていきたいです。演習が多い研修でありがたいです。
- ・講師の方の実例を聞き、説得力のある人物像、論理的な話をする事は人を説得するうえでどれだけ大事な事であるか再認識できました。
- ・部下指導や他部署との折衝などで活かせると思いました。

【お問い合わせ】

株式会社横須賀テレコムリサーチパーク
〒239-0847 神奈川県横須賀市光の丘3-4 YRPセンター1番館

担当：総務部 青木・小椋

E-mail : seminar@yrp.co.jp TEL:046-847-5000 FAX : 046-847-5010

