



**TOEIC目安
上級 800以上**

バークレープロフェッショナルズ 説得術

- ポイント① Learn techniques for making your positions and POV more agreeable to your colleagues and counterparts**
周囲からの同意を得やすくするためのテクニックを学ぶ
- ポイント② Lead the way to mutually acceptable compromises**
双方が合意できる解決策を導き出す

プログラム概要例（7H）

午前	ブレインストーミング「他人を説得するとはどういうことか？」 説得と交渉の違い、他人の考え方を変える様々なテクニックがあることを理解する
	実践練習 ① 「アリストテレスの弁論術」 政治家やテレビのコメンテーターなども活用する説得術の基本。 信頼性(エートス)・感情(パトス)・論理(ロゴス)に訴える方法をそれぞれ練習する。
	実践練習 ② 「エレベーターピッチ」 言いたいことを15秒～30秒で端的にまとめ、聞き手の心を掴むテクニックを練習する。
昼休憩	
午後	講義 「説得の法則」 ロバート・B.チャルディーニによる『影響力の武器』を土台に、 対照の法則、一貫性の法則、希少性の法則 等、人間の心理を活用した説得術 9種類を紹介。
	ロールプレイ ① これまでに学んだスキルを活かし、説得型のミーティングを行う。改善点についてトレーナーから各自フィードバックを受ける。
	ロールプレイ ② 総合スキル・まとめ ロールプレイ①でのフィードバックを活かし、より難易度の高い説得型ミーティングに挑戦する。