



TOEIC目安
上級 800以上

バークレープロフェSSIONALS 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	<p>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</p>
	<p>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。</p>
	<p>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。</p>
昼休憩	
午後	<p>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。</p>
	<p>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。</p>
	<p>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。</p>