

通信教育講座



最強の 説得力・交渉力

太田 龍樹

jTEX

CONTENTS

最強の説得力・交渉力

1ヶ月目 学習

序章 仕事の成果は説得力・交渉力で決まる 1

- ・説得力とは影響力の行使である——1
- ・「説得力・交渉力」を通信教育講座で学ぶ意義——2
- ・私が説得力・交渉力を身に付けようと思ったわけ——4
- ・「説得力・交渉力」は「仕事で結果を出す力」——5
- ・グローバル化で高まるディベートの重要性——6

1章 あなたはなぜ主張を通せないのか？ 11

1. ネオ・ディベートとは——12
2. あなたの存在感を高める3つのポイント——14
 - (1) 「ロゴス」の技術を知った上で訓練しているか——14
 - (2) 「パトス」をふんだんに使っているか——14
 - (3) 「人間」というものをよく分かっているか——14
3. 主張を通す人はどこが違うのか？——16
4. 黒か白かではなく、あえて「灰色」を考え主張することの意味——18
5. 本田宗一郎氏のザ・メッセージ——20
 - ネオ・ディベートで大変身したビジネスパーソンたち——22
- 1章のまとめ——24

2章 説得力・交渉力を鍛える！ひとりディベート法 25

1. 一人二役の練習法でディベート力をアップさせる——26
2. ひとりディベートの3ステップ——28
 - (1) 〈ステップ1〉情報収集する——29
 - (2) 〈ステップ2〉仮説を立てて、それを検証してみる——32
 - (3) 〈ステップ3〉ターゲットとなる人に向けたシミュレーションをする——34
3. 物事を両面から見る癖を付ける——36
 - ディベートの試合の流れを知る——38
4. 反論をするなら理由を述べよ——40
5. キャスト・ライトアップで頭の中を整理する——44
 - (1) 「ヒト・モノ・カネ・情報」をライトアップする——46
 - (2) 外部環境をライトアップする（SWOT分析）——46
 - (3) 過去・現在・未来の時間軸をライトアップする——46
- 趣味から学べる仕事のヒント [1] ——47
- 2章のまとめ——49

2ヵ月目 学習

3章 すぐに使える！分かりやすい説明の技術 10 51

1. すぐに効果が表れる簡単テクニック
 - ナンバリング、ラベリング、ロードマップ——52
 - (1) ナンバリング
——話したい内容に数字を振ることで、整理させるテクニック——52
 - (2) ラベリング
——話に小見出し（ラベル）を付けるテクニック——53
 - (3) ロードマップ
——あなたの主張の全体像を明らかにするテクニック——56
 - 2. 分かりやすい説明の基本形—主張+理由（PR法）——58
 - 3. データ（証拠資料）の使い方——61
 - 4. 理由を見極めるテクニック——64
 - (1) 「逆に～。というのは、……」で考える——64
 - (2) 理由の信憑性を比較する5つの方法——65
 - 5. 分かりやすい説明のテクニック—PREP法——68
 - 6. 相手の「隠れた理由」の探し方——70
 - 論証するには5つのパターンを駆使する——72
 - 7. 抽象と具体はセットで考える—抽象と具体的のスイング思考——74
 - (1) ロジカル・ツリー——75
 - (2) 帰納法と演繹法を意識する
——インダクション思考とディダクション思考——77
 - 8. ブレない軸をつくる方法—「哲学」の考え方・つくり方——80
 - 9. 相手にメリットを念押しする「つなぎ言葉」——82
 - 10. “最後の一押し”してますか?
 - クロージングで最後に相手を決断させる方法——84
 - 説得力の5段階——86
 - 趣味から学べる仕事のヒント [2] ——87
 - 3章のまとめ——89

4章 コミュニケーションを深める質問法 91

1. 質問の基本——92
 - (1) 質問のプロセス——92
 - (2) 質問の基本——93
2. 相手が無口なタイプの場合の「エスコート質問」——99
 - (1) 時系列方式——99
 - (2) 優先順位方式——100

CONTENTS

最強の説得力・交渉力

3. 「してはいけない質問」に気を付ける——102
4. 「気付かせ質問」は現代必須のビジネススキル——104
5. 相手の本音を聞き出せる質問——108
 - (1) もしも質問——108
 - (2) 局面打開質問——110
 - (3) シャーロック・ホームズの質問法——112
6. 相手を安心させる「エビデンス緩和質問」——113
7. 相手からのさまざまな質問に対応できる「切り返し質問」——114
 - (1) 相手の質問に質問で切り返す——114
 - (2) 相手と同じ言葉で切り返す——114
 - (3) 「毒抜き」して切り返す——116
- 4章のまとめ——117

3ヶ月目 学習

5章 相手を納得させる反論テクニック 119

1. 反論の基本的な対処法——120
 - (1) ジェファーソン効果——121
 - (2) 「クッション・フレーズ」を使う——122
 - (3) 「順接の言葉」を架け橋にする——122
- 反論の方程式——124
2. 相手の主張の強さを見極める「ターンアラウンド」の技術——125
3. 反論の対策とタイミング——128
 - (1) 相手の顔色からうかがう反論の対策——128
 - (2) 反論のタイミング——129
4. 人間心理に隠された相手の反論5パターン——131
 - (1) 嫌がらせのような反論——131
 - (2) 不確かで生半可な反論——131
 - (3) 本音が隠されている反論——132
 - (4) 可能性のない反論——134
 - (5) 駆け引きなしの本音の反論——134
5. 詭弁を見破る12パターン——136
 - 身を守るためにの反論と相手と同じ方法を取る戦略——142
- 5章のまとめ——144

6章 相手の心を動かす説得・交渉の技術 145

1. 説得と交渉——146
2. 説得・交渉するための下準備——148

| | |
|-----------------------------------|-----|
| 3. 相手のタイプを見抜く—— | 150 |
| (1) 「攻撃タイプ」と「受け身タイプ」—— | 151 |
| (2) 「プロセスタイプ」と「結果タイプ」—— | 152 |
| (3) 「人間関係タイプ」と「数字タイプ」—— | 153 |
| (4) 「細かいタイプ」と「大ざっぱタイプ」—— | 154 |
| (5) 「明るいタイプ」と「暗いタイプ」—— | 155 |
| (6) 「カジュアルタイプ」と「フォーマルタイプ」—— | 155 |
| (7) 「周りに合わせるタイプ」と「マイウェイタイプ」—— | 156 |
| ○諸葛孔明の人物鑑定基準—— | 158 |
| ○五大勢力を学ぶ—— | 160 |
| 4. 説得上手は第一印象を自分でつくる—— | 162 |
| (1) 見た目改革には自分映像が効果的—— | 162 |
| (2) 気分を変えるための外見づくりのコツ—— | 164 |
| ○説得する場所・天気などの外部環境を意識しよう—— | 165 |
| 5. 相手に影響力を行使できる非言語テクニック—— | 166 |
| (1) 「目」はこれほどまでにものをいう—— | 166 |
| (2) 「声」の影響力—— | 168 |
| (3) 効果絶大な「手」の使い方—— | 171 |
| 6. あなたは人の話をちゃんと聞いていますか?—— | 173 |
| (1) 心で聞く—— | 173 |
| (2) 頭で聞く—— | 174 |
| (3) 顔で聞く—— | 174 |
| (4) 目で聞く—— | 175 |
| (5) 声で聞く—— | 175 |
| (6) 手で聞く—— | 175 |
| 7. 相手の動きにシンクロすることで、影響力を発揮する方法—— | 177 |
| 6章のまとめ—— | 178 |
| 7章 人間的魅力が本物の説得力・交渉力を育てる | 179 |
| 1. 本物の説得力・交渉力を身に付けるために—— | 180 |
| 2. 重要なことは「何を言ったか」ではなく「誰が言ったか」—— | 184 |
| 3. あなたの主張に「美学」を貫く—— | 188 |
| ○テレビ番組に出演して感じた「説得」のカタチ—— | 190 |
| 7章のまとめ—— | 192 |
| 最後に…… 51 対 49 の法則 | 193 |
| INDEX | 197 |
| 参考文献&推薦図書 | 200 |