

## ■□要旨■□

## 1. 説得－失敗例・成功例 その要因分析

塾生による事前レポートをもとに、説得に失敗した要因、成功した要因について塾長より講義を受けた。

## 1-1. 説得－失敗の要因分析・・・以下のような点があげられた。

- ・そもそもこちらの言い分が勝手なものだった／提案が相手を無視したものだった。
- ・説得する相手を間違えた。
- ・根回しが不足していた／相手に判断のための時間を十分に与えなかった。
- ・話し方、相手の心に響く話ができなかった／感情的で思慮に欠けた。
- ・形式的な会議で複数の相手をまとめて説得しようとした。

## 1-2. 説得－成功の要因分析・・・成功は失敗要因の裏返し。以下のような点があげられた。

- ・共通の利害関係者(顧客)の意見をまとめておいた。
- ・提案の中身を自分で体験しておいた。
- ・話し方を工夫した。(例:押して押して最後に引いた。熱意を伝えた。誠心誠意話した。)
- ・ヘリコプターマインドセット(目線の高さを変える)を活用した。

## 2. 説得力(リーダーに必須の能力)

リーダーに必須の能力である説得力について、塾長の経験を交えて講義を受けた。

## 2-1. 説得するとは・・・耳を傾けさせ⇒理解させ⇒共鳴させ⇒実行させる(承認を取る)こと。

## 2-2. 説得力を発揮するために大切なこと

- ・信用されていること／主張が論理的に正しいこと／欲得づくでないこと／熱意があること・伝わること

## 2-3. 説得力を発揮するためのテクニック

- ・最初にMEATの主張(Bang!)・・・聴く気にさせる
- ・立板に水の話し方では聴衆の心も流れる・・・間の取り方・アイコンタクト・ボディランゲージが大事
- ・根回し、フォロワーの準備、部下をたてる・・・相手によって適切な戦略を練る

## 2-4. 反対派がいるときは・・・

- ・相手の目を見て話を辛抱強く聴く／それを他の人にも認識してもらう。
- ・相手を追い込まない／間違っていると決め付けない／最後まで切れない／相手に撤退のチャンスを与える。
- ・技巧に走らない／パワーポイントに頼らない／事例を示す

## 3. ディベートによる説得力の実習

下記をテーマに、ディベートによる説得力の実習を行い、ディベート後の意見交換で、各自課題を認識した。

- ・死刑制度(井口・新井)
- ・皇位継承(志村・柴田)
- ・電車内での通話(松井・守屋)
- ・一夫一婦制(横内・高波)
- ・終の棲家は持家 or 借家(松尾・伊東)
- ・北朝鮮への経済制裁(千田・牟田口)
- ・社内PCの持ち出し(林・久保田)

## ■□今回の学び ひとことというと■□

説得力はリーダーに必須の能力である。説得するとは、耳を傾けさせ⇒理解させ⇒共鳴させ⇒実行させること。成功させるには、この一連の中に誠意と熱意と相手への尊敬の念がなければならない。ゆえに「説得」は全人格的行動である。また、テクニックも必要。論理性、相手を聴く気にさせる、話し方、アイコンタクトなど、身に付ける必要がある。



## ■□感想■□

説得に失敗した例と成功した例を事前にレポート提出したことで、自分の傾向について掴むことができました。その上での講義だったので、わかりやすく腑に落ちました。ディベートの実習では頭でわかっていることと出来るということの違いを認識し、各自課題を明確にできて良かったと思います。