

■概要(狙い、内容など) :

・若手社員～リーダー層向け

- 異なる考えや価値観の人と意見を交わし合い、最適な結論を導きます
- 利害が対立する場合も、勝ち負けではなくWin-Winの関係を構築します
- ワークを通じてより説得力のある伝え方や反論の手法を身につけます

■カリキュラム ※1日、計6時間30分が基本。変更可能

時間	カリキュラム
9:00	オリエンテーション
12:00	<p><b>1. ディベートとは</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>ディベートとは何か</li> <li>狭義・広義のディベート</li> <li>Win-Winを目指す</li> </ol> <p><b>2. 論理的思考力</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>論理の裏付け(PW)</li> <li>論理の深さ</li> <li>論理のつながり(PW, GW)</li> </ol>
13:00	<p><b>3. 伝わるメッセージ構成</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>全体像、ナンバリングとラベリング</li> <li>要点は最初に</li> <li>提案と反論の伝え方(PW)</li> </ol> <p><b>4. 傾聴スキル</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>一般的な傾聴</li> <li>立証責任のための傾聴</li> <li>論理による傾聴(PW)</li> </ol>
16:30	<p><b>5. 効果的な反論</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>つながり・論理の弱さ・誤り</li> <li>メリット・デメリットの大きさ(GW)</li> <li>主張、理由、データを聞き分ける</li> </ol> <p><b>6. 模擬ディベートまとめ・振り返り</b></p>

ビジネスには対立・衝突がつきものです。必ず共感できるとは限りません。そんなときに、単なる勝ち負けではなく、Win-Winへと導きます。



学んだことをすぐにワークで実践するため、現実の会議や交渉ですぐに使える内容です。

②論理的思考

1. 論理の裏付け

2. 論理の深さ

③傾聴、反論

Q. 次のテーマについて、メリット・デメリットを分けて挙げてください。さらに、各項目が質か量かも分類してください。

「家庭のごみ収集をすべて有料とすべきである/すべきでない」

	有料とする	有料としない
メリット		
デメリット		

・ 質—なぜ(Why) ・ 量—どのくらい(How much)

※PW…パーソナル(個人)ワーク GW…グループ(集団)ワーク

経歴

中小企業診断士、一橋大学商学部卒業  
広島市在住、新潟県長岡市出身



■3社でデパート化粧品のマーケティング、経営企画

- ・外資系A社→国産B社、C社
- ・新ブランド立ち上げ、海外出店なども → 2010年独立
- ・得意分野

①マーケティング ②ロジカルシンキング ③ライティング・プレゼン

著作

