

2日間 相手の納得を得るための思考、働きかけを考え抜き、習得する

詳細は

セミナーID

JMA100169

検索

# 44 論理的コミュニケーション力強化セミナー

対象

- ・社内外の人とのコミュニケーションを、より有効なものにレベルアップさせたい
- ・お客様が満足して採用してくれるような提案をしたい
- ・自分がして欲しい行動を納得して行うように部下を導きたい
- ・経営層や上司に評価される説得力のある企画を作成したい
- ・取引先と目標を共有し、その目標に向かって協働していきたい

## ねらい・特徴

- ◆ 相手から「論理的納得」と「心理的納得」の双方を獲得し、行動を促していく真のビジネスコミュニケーション力を強化します。
- ◆ ビジネスにおけるコミュニケーションの本来の目的を理解したうえで、以下を学びます
  - ① 論理的コミュニケーションの重要性を認識する。
  - ② 論理的コミュニケーションの基本原則を理解する。
  - ③ 論理的コミュニケーションを支える思考プロセス(DAP思考)を修得する。
  - ④ 補完する心理的コミュニケーション技法を修得する。

## 会期・開催地

会場(東京) 2024年 2月20日(火)～21日(水)  
2024年 9月26日(木)～27日(金)  
2025年 3月 4日(火)～ 5日(水)

## 講師 (敬称略)

井筒 政弘 (株)DAPリアライズ 代表

## 参加料 (税込)

日本能率協会法人会員:108,900円/1名  
会員外:121,000円/1名  
(注)テキスト(資料)費が含まれております。

## 受講者の声

- ・現在の実務の課題を演習テーマに反映させながら取り組むことのできるプログラムだったので、理解を深めることができた。
- ・多様な業種の人々が直面している課題であり、グループワークも有意義だった。
- ・人に働きかけることに対して、論理性、具体性をもつこと、論理性の構築の仕方がわかった。論理的側面、心理的側面の両面を学べる点がよかった。

## プログラム

(昼食12:00～13:00)

時間	1日目
9:30	<b>1. ビジネスにおけるコミュニケーションの目的</b> (1) ビジネスにおけるコミュニケーションでは「働きかけ」が最も重要である (2) 自らの意図を相手に「同意」してもらい、「実現」してもらう <b>2. 論理的コミュニケーションの基本原則</b> (1) 働きかけには「納得性」と「具体性」が伴わなければならない (2) 納得には二種類ある (3) 論理的納得をいかにして獲得するか? (4) 「働きかける」前にまず論理的に「考える」 <b>グループ演習</b> <b>3. 論理的コミュニケーションを支えるDAP思考</b> <b>[3-1 全体概要]</b> <b>個人演習</b> (1) Why(なぜ行うか?)とWhat(何を行うか?)とHow(いかに行うか?) (2) 三つのステップで考える (3) 「拡散」と「収束」を繰り返す <b>[3-2 Dステップの思考技法]</b> (1) 目標には三つの要素がある (2) S(Specific)M(Measurable)A(Attainable &Ambitious) R(Relevant)T(Time-bound)原則 (3) 「目標」と「課題」と「問題」 (4) 大きな目標(課題)を個別目標(課題)へと分解する
17:00	
時間	2日目
9:30	<b>[3-2 Dステップの思考技法]</b> (続き) <b>個人演習</b> (5) 根拠と論拠によって個別目標(課題)を絞り込む (6) 目標を相手と共有する <b>[3-3 Aステップの思考技法]</b> <b>個人演習</b> (1) 最適な施策をいかにして立案するか? (2) 要因を究明した上で施策へと進む (3) 要因と施策を絞り込む <b>[3-4 Pステップの思考技法]</b> (1) 施策を実施するために必要な作業をリストアップする (2) 時間軸上に展開する <b>4. 心理的納得を獲得するコミュニケーション技法</b> (1) 心理的納得をいかにして獲得するか? (2) 相手に合わせることで「地均し」を行う (3) 三段階で「巻き込み」を深める <b>5. 具体的なビジネス場面での実践</b> (1) 組織内での働きかけ (2) 組織外での働きかけ <b>サンプル解説</b>
17:00	