

ディベート研修(案)

ディベートを学ぶことにより、『高い見識』を持てるようになります。『高い見識』とは、物事の本質を見通す、優れた判断力のことです。ディベートという思考ツールを通じて、論理力・説得力・対人力を鍛えましょう。

そうすることにより、自分の考えを周囲に上手く伝えられる。

お客様との折衝においての営業力をアップさせることができる。

会議などで、自分の考えを認めてもらえる。 など、

日常生活や仕事において、主体的に物事を進められるようになります。

内 容： ディベートを活用する。

- ・ ディベートの基本を知る
- ・ ディベートを成功させる為の様々な訓練
- ・ グループワーク
(テーマについての研究)
- ・ 発表
- ・ 発表のフィードバック (撮影により確認)

時 間	テーマ	内 容
60 分	ディベートとは	オリエンテーション ディベートのやり方・ルール ディベートの活用法
90 分~120 分	簡単なテーマでディベート に挑戦！ 実際にディベートをやって みよう！	全体の流れを把握する 肯定側の「立論」を構築する 否定側の「立論」を構築する 「反対尋問」のやり方を身につける 「反駁」のやり方を身につける

		<p>「最終弁論」のやり方を身につける</p> <p>「判定」のやり方を身につける</p> <p>時間配分について考える</p> <p>テーマ例</p> <p>「18才を成人とみとめるか」</p> <p>「タバコ喫煙 科料2,000円は正当か」など</p>
600分程度	<p>ディベートを成功させる為 の様々な訓練</p>	<p>聞き手を知る</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 年齢 ・ 性別 ・ 出身 ・ 学歴 ・ 知識に対する習熟度 ・ 関心度 <p>論理的な話し方を身につける</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 論理的な話の組み立て方 <p>論理の基本</p> <p>「帰納法」</p> <p>「演繹法」</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ キーワードでの話題の展開 ・ アイデア出やすい議論の方法 ・ 「相づち」と「質問」を活用する ・ 論理的なプレゼン法 <p>コミュニケーションの構成要素を確認する</p> <p>プレゼンには3つのステップがある</p> <p>資料の作成手順</p>

		<p>聞き手をねらった方向に導く</p> <p>図表の重要性</p> <ul style="list-style-type: none">・ お客様の信頼を勝ち取る提案力 <p>お客様の要望を正しく聞く</p> <p>お客様への思いやりを言葉に表す</p> <p>効果的質問力を身につける</p> <ul style="list-style-type: none">・ 質問の基本・ リサーチ力・ コーチング・マネジメント <p>説得力を身につける</p> <ul style="list-style-type: none">・ 説得、交渉、懐柔・ 感情、情熱、感動・ 論理、分かりやすさ、言葉 <p>非言語の部分で相手を説得する</p> <ul style="list-style-type: none">・ 顔 <p>表情訓練</p> <ul style="list-style-type: none">・ 目 <p>視線の配り方</p> <ul style="list-style-type: none">・ 声・話し方 <p>自分の声の質を知る</p> <p>聞きやすい声</p> <p>分かりやすい話し方</p> <ul style="list-style-type: none">・ 手・ ジェスチャーによる印象・ 足
--	--	---

		立ち方を含めた立ち居振る舞い
200 分程度	ディベート実践 ビデオ撮影	会社への提案型のテーマを決め、ディベートを行う。ビデオ撮影を行いチェックする。 テーマについては、現状の問題点やこれからの課題など御社の現実的・実践的なテーマをとりあげます。

有限会社 畠山企画

TEL:052-218-3007