

「伝わる説明力(口頭・プレゼンなど)トレーニング」講座

～すぐに身につく3ステップ(原理説明・ルール化・実践)により実践力を伝授～

— 『「分かりやすい説明」の技術』シリーズ(三部作、65万部超)の著者に学ぶ—

- ▶ **日時**／2016年11月1日(火) 13:00～16:30
(開場12:30)
- ▶ **会場**／丸の内オアゾ(OAZO) 丸善3階 日経セミナールーム
東京都千代田区丸の内1-6-4 TEL 03-6256-7352(会場直通)
- ▶ **受講料**／32,400円(消費税を含む)

講師

藤沢 晃治 氏

藤沢晃治 オフィス代表、
コミュニケーション研究家



セミナーのねらいとプログラム

ビジネスにおいて、自分の意図を正確に口頭説明することは、説得で成果をあげるためには不可欠です。相手を自分の希望通りに動かすための第一歩にもつながります。

ただし、相手に伝わるように表現するには一定のルールを身につけることが必要で、自己流だけではなかなか上達しません。説明スキルを習得できれば、営業でのプレゼンテーション、社内での説明(上司・部下・会議)、顧客への提案、私生活のコミュニケーションに至るまで、幅広く応用できる「魔法の杖」を手にしたと言えるでしょう。

本セミナーは一部、認知心理学の視点も加え、誤解なく確実に自分の意図を「説明(口頭・プレゼンなど)」するスキル・ノウハウを紹介します。特に口頭コミュニケーションに焦点を当て、3つのステップ(原理説明・ルール化・実践)で無理なくスキルアップをはかります。参加者のペアによるロールプレイ演習【試してみよう】なども交えて、説明術の理論だけでなく、コツを実践、体感していただきます。

若手ビジネスパーソンや指導する立場のリーダー、マネージャーの参加をオススメします。

講師紹介

慶応義塾大学卒業。大手メーカーでソフトウェア・エンジニアとして勤務。講談社・ブルーバックスの3部作(『「分かりやすい説明」の技術』『「分かりやすい文章」の技術』『「分かりやすい表現」の技術』)などのシリーズが合計65万部を超えるベストセラーになる。2005年に退職後、数多くの企業向けの研修で活躍中。「分かりやすく伝える技術」をテーマに、TVの教育バラエティ番組『世界一受けたい授業』にも講師として出演。TOEIC 900点、英検1級、工業英検1級、通訳ガイド資格(英語)なども持つ。

3部作のほかに『日本人が英語をモノにする一番確実な勉強法』(三笠書房)、『心を動かすプレゼンの技術』(角川書店)、『頭のいい段取りの技術』(日本実業出版社)、『判断力を強くする』(講談社)など著書多数。

<http://www.fkohji.com/>

基礎編

▶ 1 分かりにくい説明とは ～事例でチェック!

- ・分かりにくいアナウンス
- ・解釈不能なメッセージ
- ・目に付かないソーシャル・サイン【クイズ】

▶ 2 分かりやすい説明とは

- ・冒頭で「要点(ポイント)」を説明する
～結論を先に話す効用は～
- ・ゆっくりと「しみいる」ように話す
～「早く」説明することのデメリット～
- ・ポイントを話した後に「間」を置く
～「間」で説得力を高める～

フレームワーク編

▶ 3 『「分かる」を科学する』

- ・説明者の責任範囲
- ・意味の伝達タイプの説明と「説得タイプの説明」の違い
- ・「分かる」は「分ける」
- ・脳の「短期記憶」「長期記憶」
～相手の「脳内関所(短期記憶)」を通過させ、「脳内図書館(長期記憶)」に保管してもらう

▶ 4 「分かりやすく」するために情報発信者(説明者)が準備すべき5つのポイント

- ・情報の分解／構造の推定／理解のゴールの設定／差分の理解／論理性のチェック

ルール編

▶ 5 説明ルール1「視界ギャップに気づけ!」

- ・「説明者」と「聞き手」の本質的なギャップ(視界ギャップ)
～何がわからないか、わからない
- ・視界ギャップ対策 ～聞き手のタイムラグを活用する～
【試してみよう／視界ギャップを改善する】
【クイズ】

▶ 6 説明ルール2「聞き手の脳に注ぎ入れよ!」

- ・「自分(説明者)の理解の速度 > 聞き手の理解の速度」を意識する
- ・「注ぎ入れる」ための3つのコツ
【試してみよう／ダラダラ調を改善する】
【クイズ】

▶ 7 説明ルール3「理解のゴールでイメージさせよ!」

- ・「完成図」があるからこそ、理解が進む
- ・聞き手の「ジグソーパズル」を完成させるサポーターになる
【試してみよう／分かりやすく話すために改善する】
【クイズ】

▶ 8 説明ルール4「比喻でイメージさせよ!」

- ・説明対象の特徴を箇条書きする
- ・聞き手が詳しい分野を知る
- ・関係が似ているものに喩える
【試してみよう／何かに喩えて印象を強めてみる】
【クイズ】

▶ 9 説明ルール5「正しい根拠で話せ!」

- ・「論理的な主張」と「非論理的な主張」
- ・「説得力の阻害要因：根拠不備の三つのタイプ」
【試してみよう／怪しげな主張を、正しい根拠で補強する】
【クイズ】

▶ 10 Q&A

備考

事前の告知なく、プログラム内容の一部を変更する場合があります。あらかじめご了承くださいようお願い申し上げます。

担当者からのコメント

「分かりにくさ(伝わりにくさ)」は「相手にとっての分かりにくさを自覚できない自分」に問題がある場合がほとんどです。「「分かりやすい説明」の技術」シリーズで著名な講師から、「伝わる説明力」のエッセンスを学んでください。特に若手ビジネスパーソンにオススメの企画です。