

2019年3月4日(月)

13:00～16:30

(開場12:30)

— 『「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—

「伝わる説明力(口頭・プレゼンなど)トレーニング」



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

慶應義塾大学卒業。管理工学を専攻し、卒論では、AI(人工知能)をテーマとしてチェスを指すプログラムを作成。大手メーカーでも専攻を活かして、ソフトウェア・エンジニアとして勤務。『「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』の3部作のベストセラーなど、講談社・ブルーバックスのシリーズが合計65万部を超える。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。TOEIC900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/

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)

セミナーのねらい

本講座は受講者による発表、実習などを含まない、講義中心の講座です。但し、参加者のペアによる簡単なロールプレイ演習が随所に用意されています。ロールプレイによって講義で紹介された各テクニックを確認、体感していただけます。

本講座は一部、認知心理学の視点も加え、誤解なく確実に自分の意図を口頭説明するスキルを紹介します。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、相手を効果的に説得す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と言えるでしょう。

ただし、相手に伝わるように分かりやすく話すには一定のルールをマスターすることが必要です。自己流だけではなかなか上達しません。基本ルールを習得できれば、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)、顧客への提案など、幅広く応用できる「魔法の杖」を手に入れたようなものです。

初級スキルを習得するセミナーですので、中級、上級スキルを求める方にはお勧めしません。ただし、初級スキルの表面的知識だけは知っていても、実践できていない方が中級者、上級者にも多いのが実情です。初級スキルの裏付けとなっている心理学的背景を知らない方も多いからです。

本講座では、初級スキルの裏付けである心理学的側面も丁寧に解説致します。ですので、初級スキルをまだまだ実践できずに悩んでいる中級者、上級者の方にもお勧めいたします。

● プログラム

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／論理性的チェック

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新企画です。

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「比喩でイメージさせよ!」

- ・ 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