

2017年7月10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」講座



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。『「分かりやすい説明」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

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。

● 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「聞」を置く ～ 「聞」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

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

ビジネス英語・語学

エグゼクティブ

技術と経営

経営・マネジメン

コミュニケーション

マーケティング・企画開発

会計・財務分析

戦略思考・問題解決

人事・労務・総務

ビジネス法律

ビジネス新潮流

ビジネス英語・語学

エグゼクティブ

技術と経営

経営・マネジメン

コミュニケーション

マーケティング・企画開発

会計・財務分析

戦略思考・問題解決

人事・労務・総務

ビジネス法律

ビジネス新潮流