

A background of soft-focus pink roses. The text is overlaid on this background.

構成力を高めよう

**ロジカルテクニックで
的確に伝わる話のまとめ方**

掛川話し方スクール 太田 浩美

録音・録画・写真撮影オールオッケーです！

「話すこと」の3大要素

デリバリー
表現

コンテンツ
内容・構成

マインド
気持ち

話すことの「マインド」とは

◎話すことは 相手に

プレゼント

を渡すことだ、と考える

プレゼントを渡す時 どんなことを考える？

- ・何をプレゼントしようかな？
- ・どこで渡そうかな？
- ・どんなラッピングにしようかな？
- ・どのタイミングで渡そうかな？

どうしたら相手が喜んでくれるかな♪

相手目線に立つ 相手のために考える

「話すこと」も同じ

- 何を話したら喜ばれるかな？
- どういった場所で話をしたら喜ばれるかな？
- どんな話し方をしたら伝わるかな？
- どうしたら、上手に持ち帰ってもらえるかな？
- どうしたら、お家に帰ってからも使ってもらえるかな？

どうしたら相手が喜んでくれるかな♪

相手目線に立つ 相手のために考える

- 自分が話したい
- 自分がよく見られたい
- 自分を高評価して欲しい

自分の好きなことばかりを話したい♪

自分目線に立つと 相手のことが考えられなくなる

自分勝手・わがまま・思いやりに欠ける

「グレートプレゼンター」 になりましょう！

- ・相手にとって最高のタイミングで
- ・相手にとって最高のお話を
- ・相手に喜ばれる声と表情で話す

「話すこと」はプレゼントを届けること
相手に贈り物をいつも届ける♪

日常でも同じようにする！

多くの人は

朝礼の時だけ

講師のときだけ

営業のときだけ

本気で伝えようとする
上手くしゃべろうと思う...

それは無理！

日々の日常会話が 話すことの練習

話すことはプレゼント

相手のために話すことを心がける

**私たちは、日常生活の上に
仕事や話す機会があります。**

目に見えているモノの下に

見えていないものが3万倍！

**日々の暮らし・毎日の生活の中で
良い習慣をつけて生きることが大切**

コミュニケーションの上手い人 話の上手い人は

「伝わらない」 を前提に話をしている

「話は伝わらないものだ」

「相手は何も知らない」

「伝える」と「伝わる」

「伝える」は伝達

「伝わる」は

聴き手の「行動変容」を促す

どうしたら聴き手の行動を 変えられるか

「人は、他人に変えられたくない」と思うもの

**「行動を変える」ためには
聴き手の「感情」を動かす**

**どうしたら感情を
動かす話ができるのか**

目的を持つ

**聴き手の気持ちを、
どのように動かすのかを決める**

聴き手の気持ちを考える

聴く前の気持ちは？

聴いた後の気持ちは？ ← 着地点・目的地

話す内容のまとめ方

わかっていると自信を持って話せる

「何をどう話したら良いかわからない」

話しているうちに内容がわからなくなる
着地点が見えなくない不時着…

人間の脳のすごいところ

「できごと」がひとつ浮かぶと…

次々と感情・思考・思い出など
様々な事柄が浮かんで口しまう…

スピーチでこれをやると…内容が多すぎる
思いついたことを全部話さない！。

**伝わりにくい文章と
よく伝わる文章**

事例を通して考えてみましょう

お手元の資料をご覧ください

構成力を高める3つのポイント

- **3点ポイント法を理解する**
- **問題解決にフォーカスする**
- **エピソードを使う**

事例と実践を交えて学びましょう！

話すとき・説明する時

ワンスピーチ=ワンテーマ

要素を減らして、的を絞って話す

**「ひとことと言うと〇〇」と
言い切れる内容にする**

思いついたことを全部話さない！

例えば…

「健康をテーマに話してください」

何を言いたいか、をまとめて話す。

話しながらまとめる。

それには

「3点ポイント法」が便利です！

三点タイプ。

導入

私が今、実践しているのは「立ちパソコン」です。
理由は3つあります。

①

コロナで運動不足を感じるから。

②

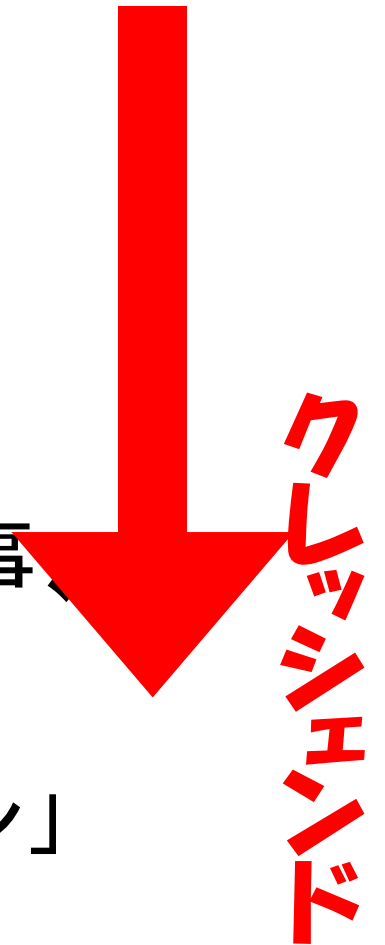
立って行方が、頭が冴えるから。

③

講師の仕事もブライダルの仕事も立ち仕事、
ずっと続けていきたいと思っているから。

まとめ

これからも健康的な毎日のために「立ちパソコン」
続けます



では、

「健康をテーマに
文章を作きましょう」

健康のために
取り組んでいること
または、
取り組みたいと思うこと
「3点ポイント法」を使います！

三点タイプ。

導入

何について話すかを述べる

①

取り組んでいる内容や
取組みの理由を3つ述べる

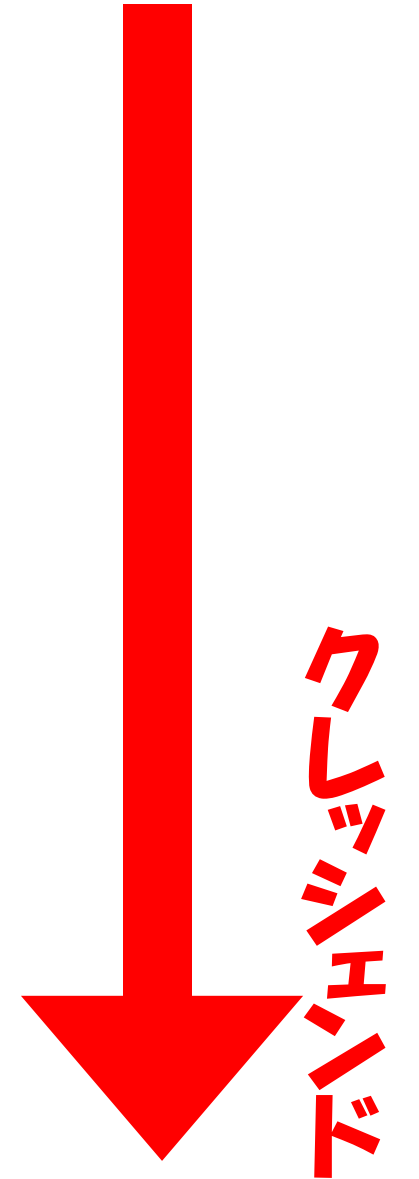
②

どの順番が効果的かを考えて
①～③を書く

③

まとめ

自分の決意や、聴き手への促しなどを述べる



問題解決タイプ。

問題・現状

解決策

根拠

未来

行動

**売上を上げる
問題を解決する**

世の中の売れている商品
優秀と言われる営業マンの常套文

問題解決タイプ。

問題・現状

お掃除をするのって忙しいと特に面倒に感じますよね

解決策

でも、お掃除ロボット「ルンバ」なら大丈夫！

根拠

他の家事をする前に電源ボタンを押すだけで
お部屋の掃除が完了するんです！

未来

ソファやベッドの下まで潜り込み、部屋の隅々まで
キレイにします！もう自分で掃除をする必要なくなるんです！

行動

30分以内に この番号にお電話ください！

問題解決タイプ。

問題・現状

お客様の目に触れるショールームは清潔が保たれているが事務所内、特に個人の机の上がグチャグチャで仕事が滞る

解決策

ひとりひとりが、自分の机周りを5分でも片付ければ良い

根拠

机の上には不要なものや、すでに終わった案件の書類などがそのままになっているから。

未来

事務所全体が片付き、次の仕事もスムーズに取り組める気持ちよく仕事ができる

行動

朝礼タイムに「5分間の片付けタイム」を設けませんか？

問題解決タイプ。

問題・現状

「盛りどころ！」現在の問題や現状が酷いほど解決策が求められるから。不具合・不都合・不足など苦痛を意識させる。

解決策

「シンプル」に徹する！「言い切る！」
聞き手に「なぜ？」「どうして？」を感じさせる

根拠

「盛りどころ！」社会的実証や科学的根拠を入れて深めると、話全体に厚みが出る。体験談などもグッド！

未来

絵がくっきりと浮かぶように話す。
理論でなく聞き手の情に訴える

行動

シンプルかつ具体的な方法を提示する

では、

「健康をテーマに
文章を作きましょう」

同じ内容を
問題解決タイプで作ってみよう！

問題解決タイプ。

問題・現状

コロナが長引いていますよね。外出もためられるので運動不足になっていませんか？肥満や健康障害がコワイですね

解決策

私は「立ってパソコン」を実践しています

根拠

やり方は簡単です。キッチンのカウンターにパソコンを置いて立って操作しているんです。頭が冴えます。アメリカの大手企業AmazonやFacebookの社内でも奨励しているそうです

未来

続けていると、足腰の衰えを防ぐことができます。立ち仕事もずっと続けていけそうです！

行動

いつもの椅子を横にどかして、立ち上がりましょう！

問題解決タイプ。

問題・現状

「盛りどころ！」現在の問題や現状が酷いほど解決策が求められるから。不具合・不都合・不足など苦痛を意識させる。

解決策

「シンプル」に徹する！「言い切る！」
聞き手に「なぜ？」「どうして？」を感じさせる

根拠

「盛りどころ！」社会的実証や科学的根拠を入れて深めると、話全体に厚みが出る。体験談などもグッド！

未来

絵がくっきりと浮かぶように話す。
理論でなく聞き手の情に訴える

行動

シンプルかつ具体的な方法を提示する

エピソードタイプ

状況

感動的なスピーチをするならコレ！

出来事

ポイントは「絵が浮かぶように話す」

思索

この二つが無いと、単なる「おしゃべり」

気づき

では、

「健康をテーマに
文章を作きましょう」

同じ内容を
エピソードタイプで作ってみよう！

エピソードタイプ

状況

出来事

思索

気づき

別紙をご覧ください

エピソードタイプ

状況

感動的なスピーチをするならコレ！

出来事

ポイントは「絵が浮かぶように話す」

思索

この二つが無いと、単なる「おしゃべり」

気づき

構成力を高める3つのポイント

- 3点ポイント法を理解する
- 問題解決にフォーカスする
- エピソードを使う

「書く事」にも使えます
ぜひ活用してください