

# 「人を動かす」 プレゼンテーション

まわりを巻き込むリーダーシップ

寺沢俊哉

# 寺沢 俊哉



公益財団法人 日本生産性本部 主席経営コンサルタント  
「ライブ講師®実践会」代表 <https://live5.jp>

生産性を高める

人前で  
話す  
教える  
技術

ライブ  
メソッド  
5つの公式  
Live method 5th formula

寺沢 俊哉  
公益財団法人 日本生産性本部

人気講師の  
「秘伝の技術」を  
初公開!

どんな場面でも聞き手の  
「心をつかむ人」になれる  
リピート率87%

生産性出版

人前で話す・教える技術  
(生産性出版)  
2017年10月25日発売

大手流通系企業を経て、1989年、公益財団法人日本生産性本部にコンサルタント給費生として最年少で入社。以来、経営コンサルタントとして27年にわたり、上場企業から中堅企業まで約200社の経営コンサルティング、数万人の研修を実施。

コンサルティングと研修を融合させた、独自のワークショップは、参加者自身の課題を題材に進めるため実践的であり、リピート率は8割を超える。研修テーマは、「リーダーシップ」「ファシリテーション」「プレゼンテーション」「研修講師養成」など。

1998年以降、卓越した企業を表彰する「日本経営品質賞」の審査員として経営品質向上プログラムの普及推進活動に従事している。

2015年より、「人前で教える技術」を磨きあう、「ライブ講師®実践会」を主催。数多くの講師、コンサル、ビジネスリーダーが参加し、ともに学びを続けている。



# リーダーに求められるプレゼン力



スティーブ・ジョブズ 伝説のスピーチ

# リーダーに求められるプレゼン力



どうですか？

すごいでしょ！



高田社長

ジャパネット たかた

# 【問題】SIMPLE！ 何を選ぶか？

- 売上実績NO1
- 契約者数〇〇人突破
- 保険料は走る分だけ
- 見積もり無料
- お客様の声
- ロードサービス
- 事故対応
- 代理店と直販の違い
- ネット割引
- お客様の声

**戦略とは、捨てること**

# ソニー損保 vs アメリカンホームD

はじめて「**ダイレクト自動車保険**」を選ぶなら!

おかげさまで **173万件** 突破! (2017年3月末時点) **ソニー損保**

**ダイレクト自動車保険 15年連続売上 No.1** は信頼の証。

## ソニー損保の安心品質

お確かめください。

**新登場** 24時間 365日いつでも  
セコムが事故現場にかけつけます<sup>※2</sup>

- ポイント 1** 保険料は「走る分だけ」<sup>※3</sup>  
詳しくはこちら
- ポイント 2** ロードサービス 無料付帯<sup>※4</sup>  
詳しくはこちら
- ポイント 3** 安心の事故対応  
詳しくはこちら




アメリカンホームの  
自動車保険は事故対応満足度

実績 **91.0%**

- アメリカンホームは当日対応。当日報告
- 24時間365日、プロがあなたに現場に出動
- 最上級の3つ星を獲得したコールセンター
- 土日も対応 初期段階の事故対応
- 全国約9,600箇所のサービス拠点
- お客様一人ひとりのコンシェルジュを自任しています。

◎ 無料でお見積りをする 個人情報の入力なし!

(2000年) → (2014年)

S 75億円 → 819億円

A 152億円 → 128億円

# 目次

- ステップ1 プレゼンテーション3つのコツ  
はじまりは、コンテンツ(内容)
- ステップ2 ストラクチャー(構成)  
脚本を書こう
- ステップ3 デリバリー(振る舞い)  
演技を磨こう

## ■ステップ1

# プレゼンテーション

## 3つのコツ

はじまりはコンテンツ(内容)



# こんなプレゼンはいやだ！

あなたが、これまでの人生で経験した、  
最低のプレゼンテーションは、どんなも  
のでしたか？

「こんな風に話されるのは絶対イヤ」

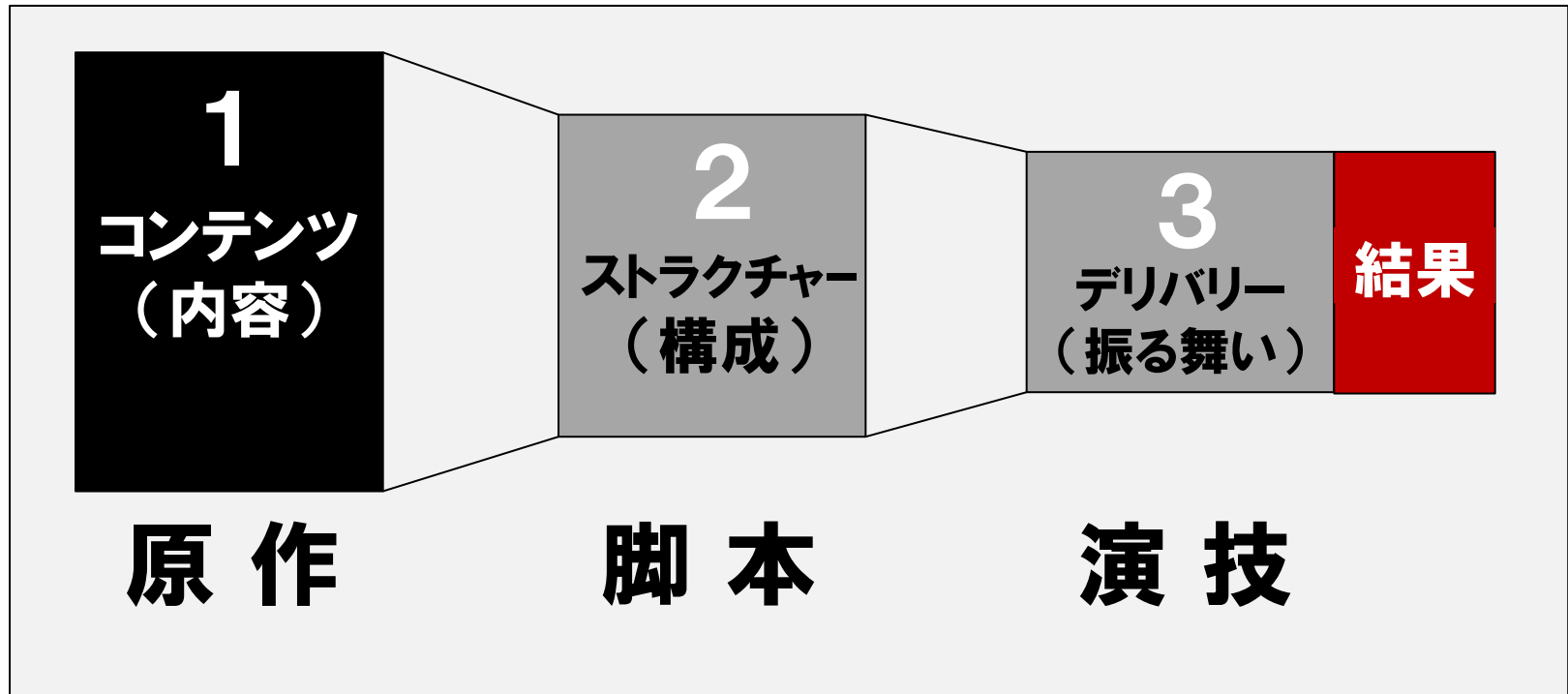
「やめてほしい、、、」

「もう二度と聞きたくない」



本当はプレゼントのはずなのに・・・

# 3つのコツとは？



そして、すべての基本は  
**プレゼンス(在り方)**  
**人間性**



# あなたの会社の理念

A large, empty rounded rectangular box with a blue border, intended for writing the company's philosophy.

# ■ステップ2

# ストラクチャー

# (構成)

脚本を書こう



# 駐車場の番号は？



# あついかみの対話

公式1

**あ**わせる

安全安心、仲間

**つ**かむ

興味をひく、驚き、謎

**い**かす

テーマにつなげる（伏線回収）

**か**さねる

経験にかさねる

**み**つける

発見、答を見つけてもらう

**の**せる

貢献してもらい承認する

# セルフチェック あつかみの対話

	質 問	1	2	3	4	5
<b>あ</b> わせる	どんな参加者でも、属性やその場の雰囲気にあわせて、関係をつくりあげていくのは得意だ					
<b>つ</b> かむ	興味関心を示していない参加者でも、何らかの方法によって、こちらに注意をむけさせることができる					
<b>い</b> かす	こちらにむけた注意を、そのとき必要なテーマに結びつけて展開していくことができる					
<b>か</b> さねる	テーマに関して自分事と感じてもらうために、参加者自身の経験と重ね合わせて進める事ができる					
<b>み</b> つける	参加者自身に答えを発見してもらい、自身で計画実行する喜びを感じてもらうように進める事ができる					
<b>の</b> せる	行動を加速させるように力づけ、成果を承認することで、場に貢献してもらうように進める事ができる					

# お笑いの世界はプロセス重視



洋七さんの漫才を聞いて、ぼくは漫才師になろうと決めた。(中略) それから、一年あまり、僕はいつもあの人にくっついてた。(中略)。

僕が一人だった時は、あの人にもわからなかったけれど、竜介とコンビを組んで漫才をやりはじめたら洋七さんに怒られた。「ネタをパクるな」と。でも、他の人にはそれがわからなかった。洋七さんだけが気づいた。

それは、正確に言うなら、僕がパクっていたのは洋七さんのネタではなかったからだ。僕がパクっていたのは、ネタでなく洋七さんの「笑いのシステム」だったのだ。

そのやり方は、たとえばこうだ。

まず、B&Bの漫才をテープにとって、それを全部紙に書き出す。それから、その漫才がなぜおもしろいのか、他の漫才とどうちがうのかということ进行分析していく。

そうすると、一つのパターンが見えてくる。そのパターンに、僕は全く違うネタを当てはめていったのだ。

島田紳助さんの言葉

くわしく学びたい方は、  
「紳竜の研究」(DVD)をおすすめします。



■ステップ3  
デリバリー  
(振る舞い)  
演技を磨こう

# V A K に気をつけよう

- V** ●顔 アイコンタクトと笑顔
- 体 姿勢と動き
- A** ●リズム(呼吸) 間 メリハリ
- 言葉のヒゲ「え～」をとる
- K** ●握手 ボディータッチ

Auditory (聴覚)

Visual (視覚)

Kinesthetic (体感覚)

# 知恵を引き継ぐために

人生の終わりに残るのは、我々が  
集めたものではなく、与えたものだ。

ジェラルド・シヨドリ

- “Ce n'est pas ce que nous avons amassé qui reste après cette vie, mais ce que nous avons donné.” Gérard Chaudry

ありがとうございました(寺沢俊哉)

<https://live5.jp>

**メルマガはこちらから！**