



プレゼンテーション（説得）における ロジックの作り方



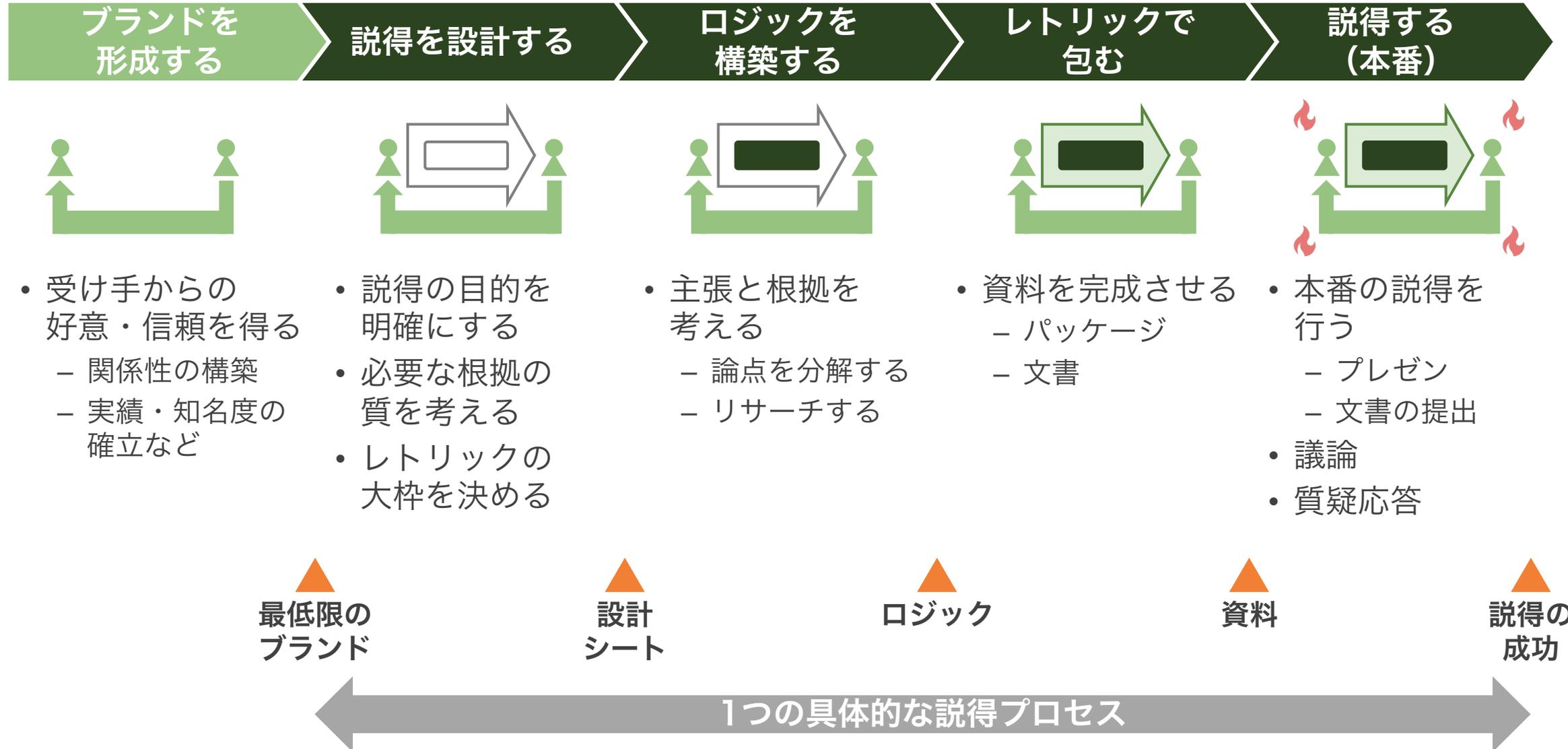
Liffel

このプレゼンで理解してほしいこと

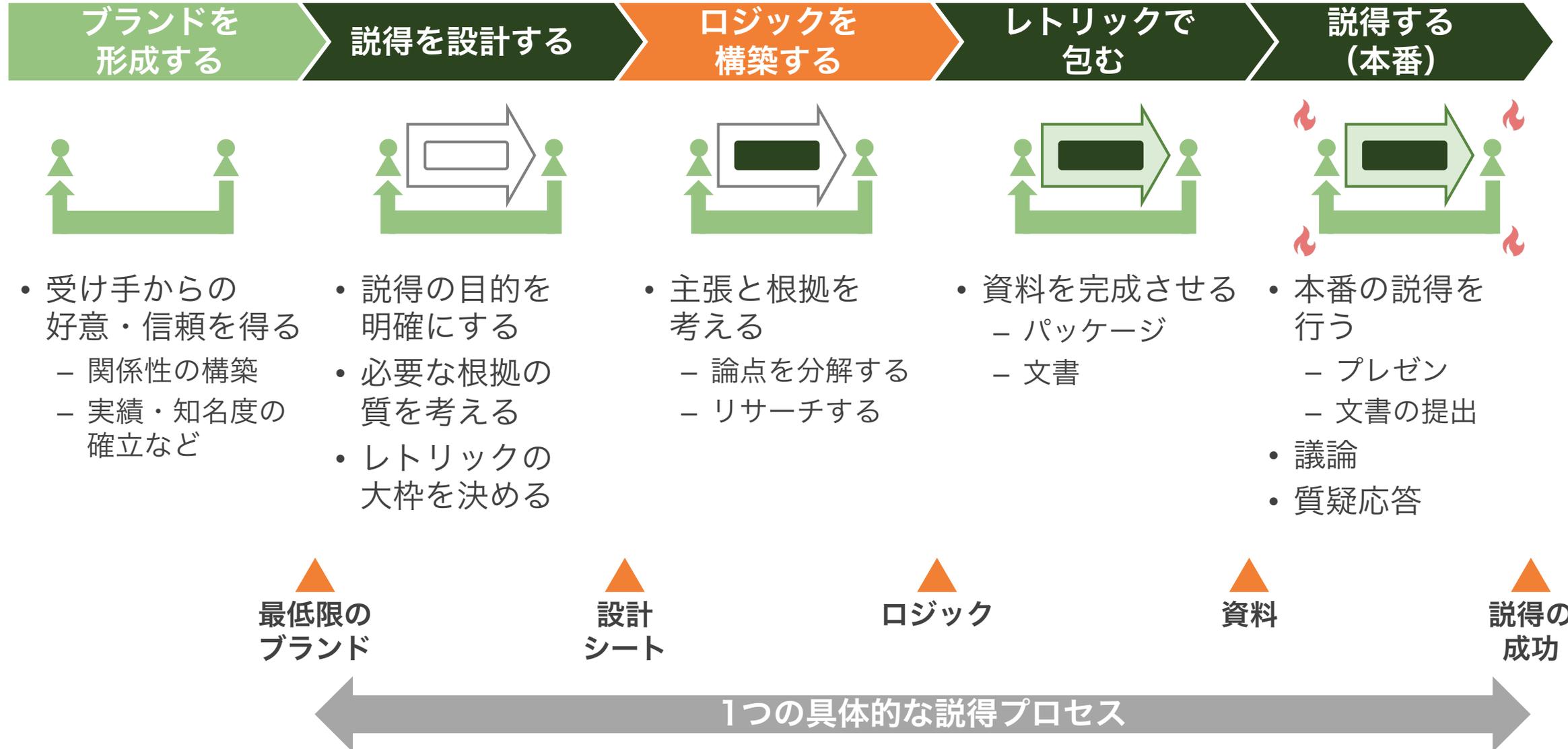
- プレゼンテーションのような説得において、**「ロジックを作る」とは
どういうことかを理解する**
 - 説得：自分の主張の正しさを認めてもらおうとするコミュニケーション
 - 最終的な成果物は何か？
 - それを作成するときのポイントは？
 - どんなアプリを使って作成するべきか？

※ロジックの「考え方」については、このプレゼンでは説明しません

説得のプロセス



説得のプロセス



「ロジックを作る」プロセスの成果物

説得プロセスにおける「ロジックを構築する」とは

【論点/論点の構造】

- 説得プロセスにおいて「ロジックを構築する」とは、どういうことか？
 - 具体的な成果物は何か？
 - 成果物を作成する上でのポイントは？
 - ◇ 何を書くのか？
 - ◇ どのように書くのか？
 - ◇ 書くことは、どうしたら考えられるか？→この論点は重すぎるので落とす
 - ロジカルシンキングコースでフォロー
 - どのアプリを使って作成するべきか？

【ロジック】

- 具体的な成果物
 - 以下の3点を書いたテキストファイルを作成する
 1. 論点
 2. 論点の構造
 3. ロジック
- 各要素の書き方
 - 論点
 - ◇ 書き方：1つの疑問文を書く
 - 単語や文節では、「考えたいこと」は表現できない
 - ◇ ポイント：疑問文を書いたら「その問いに受け手は興味を持つか？」と問いかけることで、説得が失敗するリスクを回避できる
 - 論点の構造
 - ◇ 書き方：箇条書き機能を使って、論点からつなげて書く
 - ◇ ポイント：考えるより書く。最初から整理された論点の構造は作れないので、書いた文字を整理した方がよい
 - ロジック
 - ◇ 書き方：個々の論点を見出しのような形で書き換えて、そこに書き込んでいく
 - 最終的には好みのスタイルで書けばいい
 - ◇ ポイント：キーメッセージを太字にしてハイライトする
 - キーメッセージ：受け手に価値をもたらす一文
 - キーメッセージの方が全体のロジックより重要である

(以下省略)

- 要素①：論点
 - プレゼンのテーマ
 - 疑問文で書く
 - 受け手が興味を持つか確認する

- 要素②：論点の構造
 - 論点を分解した、細かい論点
 - 箇条書きを使い、論点からつなげて書く
 - 上手く作れない場合は、とにかく考えるより書くのがオススメ

- 要素③：ロジック
 - 論点/論点の構造に対する答え
 - 分解した論点を見出しにして、箇条書きで書く
 - キーメッセージを太字にしてハイライトする

論点の書き方

- 論点は疑問文で書く
 - 単語や文節はキャッチーだが、「考えたいこと」を具体的に表現できない

	呼び名 (例)	具体例
単語や文節	<ul style="list-style-type: none">• テーマ• タイトル• 見出し	<ul style="list-style-type: none">• 新商品• 新商品の開発• 新商品の開発に関して
文	疑問文	<ul style="list-style-type: none">• 新商品を開発するべきか？• どのような新商品を開発するべきか？<ul style="list-style-type: none">– スペックは？/価格は？
	平叙文	<ul style="list-style-type: none">• 新商品を開発するべきだ• 新商品を開発するべきではない• 新商品の価格は3万円以下であるべきだ

曖昧さや
誤解の原因

どうしても論点の構造が作れないときは

- まず「言いたいこと」を書いて、そこから「何に答えているか」を逆算する
 - 主張と論点には対応関係がある

		論点（疑問文）の型	主張の型
オープン・ クエスチョン	What	どうすれば/何をすれば、Xできるか？	Yをするべきだ。
	Why	なぜ、Xなのか？	Yだからだ。
	Where	どこに、Xがあるか？	Y（場所）にXがある。
	When	いつ、Xをするべきか？	Y（時間）にXをするべきだ。
	Who	誰が、Xなのか？	Y（人物）がXだ。
	How	どのように、Xをするべきか？	Yのように、Xをするべきだ。
クローズド・ クエスチョン	Which	AとBの、どちらがXか？	Aだ/Bだ。
	Be	Aは、Xであるのか？	Xだ/Xではない。（Yes/No）
	Do/Canなど	Aは、Xするか？	Xする/Xしない。（Yes/No）

キーマッセージの重要性と確認方法

- キーマッセージ（受け手に刺さると確信できる一文）があるかを、自分でチェックする
 - ロジックがまとまっても、キーマッセージがなければプレゼンは失敗する

自分に問いかける

- ① それは受け手の知らないことか？
- ② それは受け手の常識を否定しているか？
- ③ それは受け手が確信を持ってないことに、ケリをつけているか？

上記のどれにも該当しない言説は、
受け手にとって新しくないため、価値がない

テキストファイルを作成するアプリ

- Wordからの引越し先として、まずはノートアプリがオススメ
 - 軽く、あらゆる端末からアクセスできる

○：オススメ

- ノートアプリ/クラウドメモ
 - Evernote、メモ (Mac/iOS) など
 - 軽く、どの端末からでもアクセスできる
 - アプリによって共有できる端末数や箇条書き機能が違うので注意
- アウトライナー（上級者向け）
 - Dynalist、Workflowyなど
 - 箇条レベルでの操作・編集が行いやすい
 - ノートアプリとの棲み分けが難しいが、試す価値あり

×：オススメできない

- メーラー
 - Outlookの下書きメールなどにロジックを書くこと
 - ネット接続を切らないかぎり、作業中にメールが届いてしまう
- PowerPointのアウトライン表示
 - ロジックがスライドに紐づく
 - スライドに箇条書きでロジックが書かれるのもデメリット



Thank you
for
watching!

Liffel