

株事業参謀 代表取締役

小林弘茂著 Hiroshige Kobayashi

5感を揺さぶり  
相手を口説くプレゼンテーション

Forest  
2545  
Shinryo

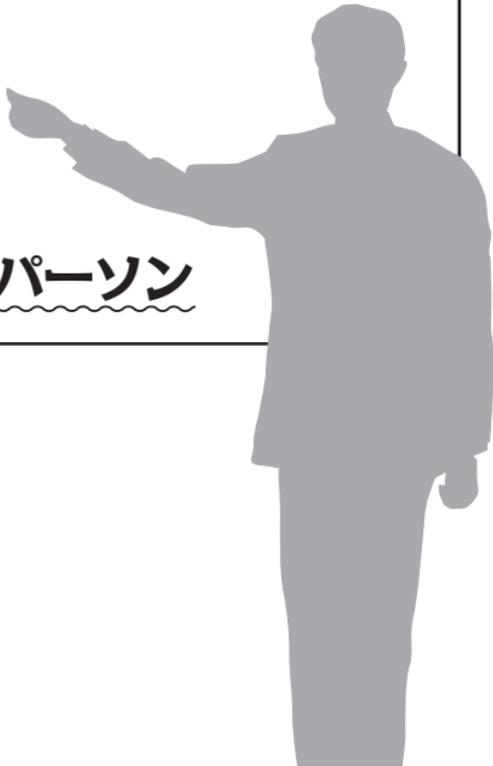


この本を  
読んで  
いけない人

1%の天才型プレゼンターや  
カリスマ成功者

この本を  
読むべき人

99%の  
ビジネスパーソン





この本は、99%のビジネスパーソンの中でとくに、こんな人に役立つ本です。

①「自分はプレゼンが上手だ」と  
自信がある人

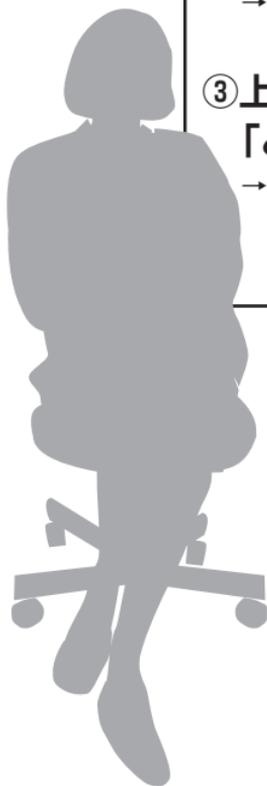
→ じつは、  
“相手は我慢して聞いてくれている” のです。

②「自分には関係ない」と思っている人

→ だから、“あなたの評価が低い” のです。

③上達したいが、  
「どうすればよいか」わからない人

→ 本書を読めば、わかります。



もう、あなたは、このページをめくった時点で、「では、どうしろというのか？」と怒りすら覚えていることでしょう。

最初に結論から申し上げます。

その答えは、相手の「5感」を揺さぶるプレゼンをすればよいのです！

5感とは、



です。

「視覚や聴覚や触覚ならともかく、味覚や嗅覚がプレゼンとどう関係するのか？」  
そういった疑問を持ちながら、この本を読み進めることが、あなたのプレゼンを上達させる第一歩となります。

## ①「自分はプレゼンが上手だ」と自信がある人へ

確かに、あなたは、立て板に水を流すがごとく、スマートな話術や資料を駆使したプレゼンを行っていることでしょう。しかし、それは、「単にあなたの自己満足に過ぎない」ことを自覚できていますか？

じつは、プレゼン相手である経営者や幹部職は、上司として、商談相手は、仕事上の付き合いとして、あなたのプレゼンを我慢して聞いてくれているのです！

そこで、本書は、いかに上手に行うかではなく、いかに相手が受け入れるかを重視した内容となっています。

そう、あなたのような、伝えることに自信がある人がステップアップするために必要な要素である「相手の5感を刺激すること」をお伝えしていきます。

## ②「自分には関係ない」と思っている人へ

プレゼンとは、「特別な会場で多数の聴衆を前にして行うイベント」と思っていますか？

それは大いなる誤解です。

会社での会議、上司への提案や連絡、報告資料の作成……など、じつは、あなたは普段の仕事においてプレゼンを行っているのです。そして、毎日、あなたは上司からプレゼンを評価されているのです！

そして、これらをプレゼンとは考えずに改善していないことが、現在の業績評価の一因となっています。

でも、あなたがこの本を手にとったということは、少しはプレゼンに関心があるはずですね——それで十分です！

本書では、あなたの評価が向上するための解決策をお伝えしていきます。

### ③上達したいが、「どうすればよいか」わからない人へ

最後に、多くのビジネスパーソンがこの悩みを持っています。

じつは、私もそうでした。そして、最初に取り組んだのが、「上手な人の真似をする」ことでした。

真似をした一人目は、話題が豊富で話も面白いセミナー講師でした。

真似をした結果は——「単なる漫談セミナー」になってしまいました。それもまったく笑いの取れない漫談でした。

二人目は、実績のあるまじめなコンサルタントでした。

その真似をした結果は——「出席者から露骨にアクビをされてしまいました」。

「やっぱり、俺はセンスがないからプレゼンは無理なのかな……」と意気消沈しましたが、同時に頭をよぎったのが「じゃあ、センスがないのであれば、逆転の発想だ。プレゼンを『テクニク』としてとらえてスキルを磨けば、できるかも知れない」と。

その結果——できるようになったのです！ 成果が得られたのです！

それも自分だけではなく、私が支援した他のビジネスパーソンまでも。

やはり、

『プレゼンはセンスではなく、  
テクニックだったのです!』

私も含めて、センスのない普通の人が実践できて成果が得られる——その「テクニク」を、これからお伝えしていきます。

もう、あなたは道に迷うことはありません。

本書のテクニックをトレーニングするだけです!

それではスタートします。

まず序章では、「テクニックを理解するための要点」をお伝えします。

## 本書の 使い方

本書（第1章～第5章）は、「ここに注意!」「理論」「感情」「ポイント」の4つから構成されています。

### ●理論

そのテクニックを理解・実行するための「方法」や「コツ」を解説しています。

ここに注意!

最初に「注意点」や「概要」が書かれています。



音の効果的な使い方

### 「異音」で飽きを防ぐ

●ここに注意!

なぜ、相手が飽きてしまうブレンゼンになってしまうのでしょうか？

相手の集中力が切れかけている状態を感じたら、手を打たなければなりません。しかし、声の強弱や緩急などのテクニックでは、間に合わない状況があります。このような非常事態では、**警報を発生させて、場の雰囲気のリセットしなければなりません。**

### ●理論

非常手段の警報を発生するテクニックとしては、次のような「異音」があります。ブレンゼンターが立っている場合は、「床を足で踏み鳴らす」「演台やスクリーンをドンドンと叩く」方法があります。ブレンゼンターが座っている場合は、「指で机をコンコンと叩く」「ペンを落とす」方法があります。

## ●感情

そのテクニックを使うことによって「相手を感じる感情」を解説しています。これは、テクニックによって引き起こされる「相手の感情」を知ってもらうために紹介しています。

絶対に間違っははいけないのは、「相手の感情を意図的にコントロールするものではない」ことです。

プレゼン相手はバカではありません。もし、あなたが相手の感情をコントロールしようとして、本書のテクニックを使おうとすれば、その途端に、あなたのプレゼンは偽善プレゼンになります。

### ◆第2章◆ 《聴覚》を揺さぶる プレゼンテクニック

#### ●感情

繰り返しますが、「異音」は非常事態での例外テクニックとして認識してください。

異音を鳴らすときには、必ずプレゼンターは笑顔でいる必要があります。なぜなら、そのときの相手の感情は、驚きと同時に、集中力の欠如を気付かれたことに羞恥心を感じているためです。そのときにプレゼンターが真顔でいれば、相手は気まずくなるか、または逆ギレして悪感情を持つかのどちらかになってしまいます。プレゼンターが笑顔で迎えることによって、相手は素直に反省し、すがすがしい状態でプレゼンを再開できることとなります。

#### ポイント

- 理論・異音は、相手の集中力を回復させる非常手段
- 感情・相手の驚きと羞恥を「笑顔で迎える」ことで、悪感情の発生を予防する

#### ポイント

「理論」と「感情」で解説した重要ポイントをまとめています。

※「理論」と「感情」については、29ページも合わせてご参照ください。

はじめに	3
本書の使い方	10

## 5感

## 序章 あなたのプレゼンが伝わらない理由

- ◇ 恐怖！ 下手なプレゼンへの本音話 22
- ◇ 私のプレゼン実績の紹介 24
- ◇ 5感を刺激するプレゼンとは？ 28
- ◇ 5感プレゼンの進め方（本書の読み方） 33



## 第1章 《視覚》を揺さぶるプレゼンテクニク

▼「《視覚》を揺さぶる」で学ぶスキル 38

●わかる資料の作り方 39

「文字の色・サイズ」で常識を見抜かれる 39

「五つのタイトル」がリズムを作る 42

【事例】「五つのタイトル」がリズムを作る 45

右脳に焼き付かせる「写真・動画」のポイント 46

【事例】「イラスト」でメッセージとユーモアを伝える！ 49

「補足説明」が後から読んでもわかるコツ 50

●五体の使い方 53

「相手との正対度」で適度な親密性を確保する 53



## 第2章 《聴覚》を揺さぶるプレゼンテクニク

「手」はなんのために活用する？ 56

「視線の流し方」がよい雰囲気を作る 59

【事例】「視線を全体に流す」ことで自分を取り戻した商談プレゼン 62

「なくて七癖……」の悪癖を改善する 65

▼「《聴覚》を揺さぶる」で学ぶスキル 70

●聴かせる話し方 71

「話すスピードの緩急」でお経プレゼンを避ける 71

「声の強弱・高低」で単調さを解消する 74

「語尾の明確さ」で意志を聴かせる 77

【事例】「語尾の明確さ」が決め手となった!? 80

重要センテンスは「重複」すべし	82
「えゝ」を連呼しないコツ	85
【事例】「えゝ」を自覚したから上達できた	88
「ページ接続語」で前後の流れを整える	91
「沈黙の間」で耳を休ませる	94
【事例】「沈黙の間」が目の保養にもなった話	97
●音の効果的な使い方	100
「異音」で飽きを防ぐ	100



### 第3章 《味覚》を揺さぶるプレゼンテクニク

▼「《味覚》を揺さぶる」で学ぶスキル 104

#### ●味覚シナリオの作り方 105

「苦味・酸味・うま味・塩味・甘味」で相手の味覚を席卷する 105

【事例】我々は「味覚シナリオ」で買わされている！ 108

①苦味 … 相手の「問題点」を指摘する 114

②酸味 … 問題点の「解決策」を提示する 116

③うま味 … 解決策による「メリット」をPRする 118

④塩味 … メリットの「具体事例」で味付けする 120

⑤甘味 … 相手の興味を高める「一押し」を行う 122

【事例】「苦味・酸味・うま味・塩味・甘味」の解説にあった3例のまとめ 124

●味わいのもたらし方 126

最初に「お品書き」で全体像を示す 126

【事例】私のセミナーでの「お品書き」 129

「実体験」で親近感を高める 130

最後に「質問」をさせて双方向を確保する 133

【事例】改善成果は2位でもプレゼンは1位！ 136



第4章 《嗅覚》を揺さぶるプレゼンテクニック

▼「《嗅覚》を揺さぶる」で学ぶスキル 142

●悪い臭いの消し方 143

「売り込み臭」を出さない①「不自然な笑顔」は禁物 143

「売り込み臭」を出さない②「させて頂きます」は禁句 146

「うさん臭さ」を消す

149

【事例】「うさん臭さ」を消す

152

「鼻につく臭い」を消す

153

【事例】「鼻につく臭い」を消す／上級編

156

● **匂い<sup>シ</sup>を使った誘い方**

160

最初に「香り」を匂わせる

160

「キャッチフレーズ」が香りを引き立たせる

163

「誘える匂い」を正しく発見する方法

166

「誘える匂い」の正しい伝え方

169

【事例】「誘える匂い」の発見方法&伝達方法

172



## 第5章 《触覚》を揺さぶるプレゼンテクニック

▼「《触覚》を揺さぶる」で学ぶスキル 176

### ●相手の体の動かし方 177

資料に書かせて「手」の動きを作る 177

拳手で「腕」の動きを作る 180

【事例】人事部の教育研修でもテクニックが役立つ例 183

さらに「顔」の向きを移動させる 185

【事例】「顔」の向きを移動させる 188

最後に「拍手」をもらおう 189

### ●相手の心の動かし方 192

「ユーモア」で温感を温める 192

【事例】プレゼンターの個性に合ったユーモアが大切！ 195

痛いところを突いて「痛覚」を感じさせる 198

「緊張感」を持たせる（温めた温感を一時的に冷やす） 201

「心の琴線」に触れる 204

## 付録 5感プレゼンの診断

◇ 5感プレゼンの「診断方法」 208

◇ 5感プレゼンの「診断表」 210

◇ 5感プレゼンの「採点基準」 215

◇ 5感プレゼンの「結果評価」 216

おわりに 222

編集協力…(有)クラップス  
イラスト…良知高行(GOKU)  
DTP…田中由美