メタファーを使う事の重要性：プレゼンやライティングの説得性が増すメタファー

古代ギリシャの哲学者アリストテレスは言いました：

「メタファーの達人こそが最も偉大な人間だ」

と。

メタファーとは、物事を他の物事で例えると言う事です。

例えば、

「人生は旅だ」

や

「時は金なり」と言うメタファーがあるでしょう。

メタファーを使う事で、難しい物事やつまらない物事を分かり易くしたり、より面白くその物事を見せる事が出来るようになります。

そして、メタファーを上手く使う事でプレゼンから営業からライティングなど、あなたが誰かに何かを伝えると言う場面で、より効果的に、何かを伝える事が出来るようになるでしょう。

何故、メタファーが効果的なのかと言いますと、メタファーは物事をよりイメージしやすくする事が出来るからです。

人は理性ではなく、感情で動く生き物です。メタファーはそんな人の感情の部分に、視覚的なイメージを提供し、注意を引いたり、頭の中に情報を定着しやすくなるのです。

感情＞理性

最後に、メタファーとは、言葉のステロイドです。使い過ぎずに、要点毎に上手く使いましょう。