

BRK10038

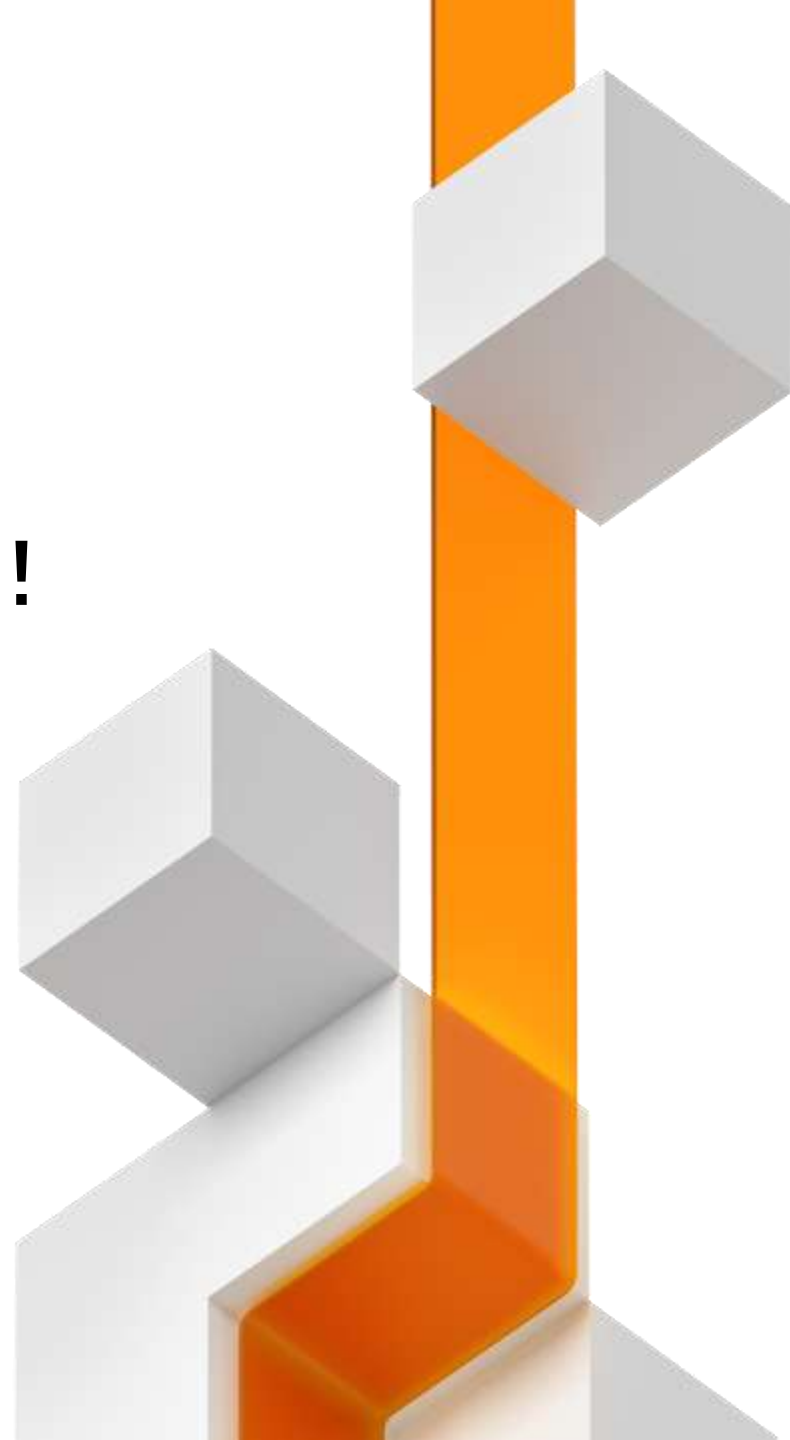
人前で話すことは“特別”ではない！ ～ 特別にしない方法について ～

清水 優吾 (Yugo Shimizu)

株式会社セカンドファクトリー CTO

Microsoft MVP for Data Platform – Power BI

2020/01/24 11:00 - 11:45 JST



自己紹介：

清水 優吾 (Yugo Shimizu)

株式会社セカンドファクトリー

CTO, シニア テクニカル アーキテクト

UX を看板に掲げて、飲食業を営んでいる IT 企業に勤めている会社員で
Data Platform をメインに活動をしている **Technical Architect**

専門・興味:

Data Platform (Azure),

Power Platform (Power Apps, Power Automate, Power BI, Power Virtual Agents)

Qiita: <https://qiita.com/yugoes1021>

Power BI 勉強会: <https://powerbi.connpass.com>

Japan Power BI User Group: <https://www.facebook.com/groups/JapanPBUG/>

Japan Power Virtual Agents User Group: <https://www.facebook.com/groups/JPVAUG/>

Japan Power Platform User Group: <https://power.users.community/>

MVP

[プロフィールページ](#)



Microsoft MVP
for Data Platform -
Power BI
(2017.02 -)

Twitter: [@yugoes1021](#)
Facebook: [yugoes1021](#)

私の2月末までの予定

※2019年4月～ 登壇回数 14 回

1/24 (金) 大阪 Ignite The Tour x 2セッション

<https://osaka.myignitetour.techcommunity.microsoft.com/speaker/694911>

1/25 (土) 大阪 Power Platform Day Winter '19 Osaka

<https://power-platform.connpass.com/event/159756/>

2/1 (土) 名古屋 Japan Power Platform User Group

<https://paandflow.connpass.com/event/159164/>

2/13 (木) 東京 Developers Summit (デブサミ)

<https://event.shoeisha.jp/devsumi/20200213/timetable>

2/15 (土) 札幌 Global Power Platform Bootcamp Sapporo

<https://connpass.com/event/159851/>

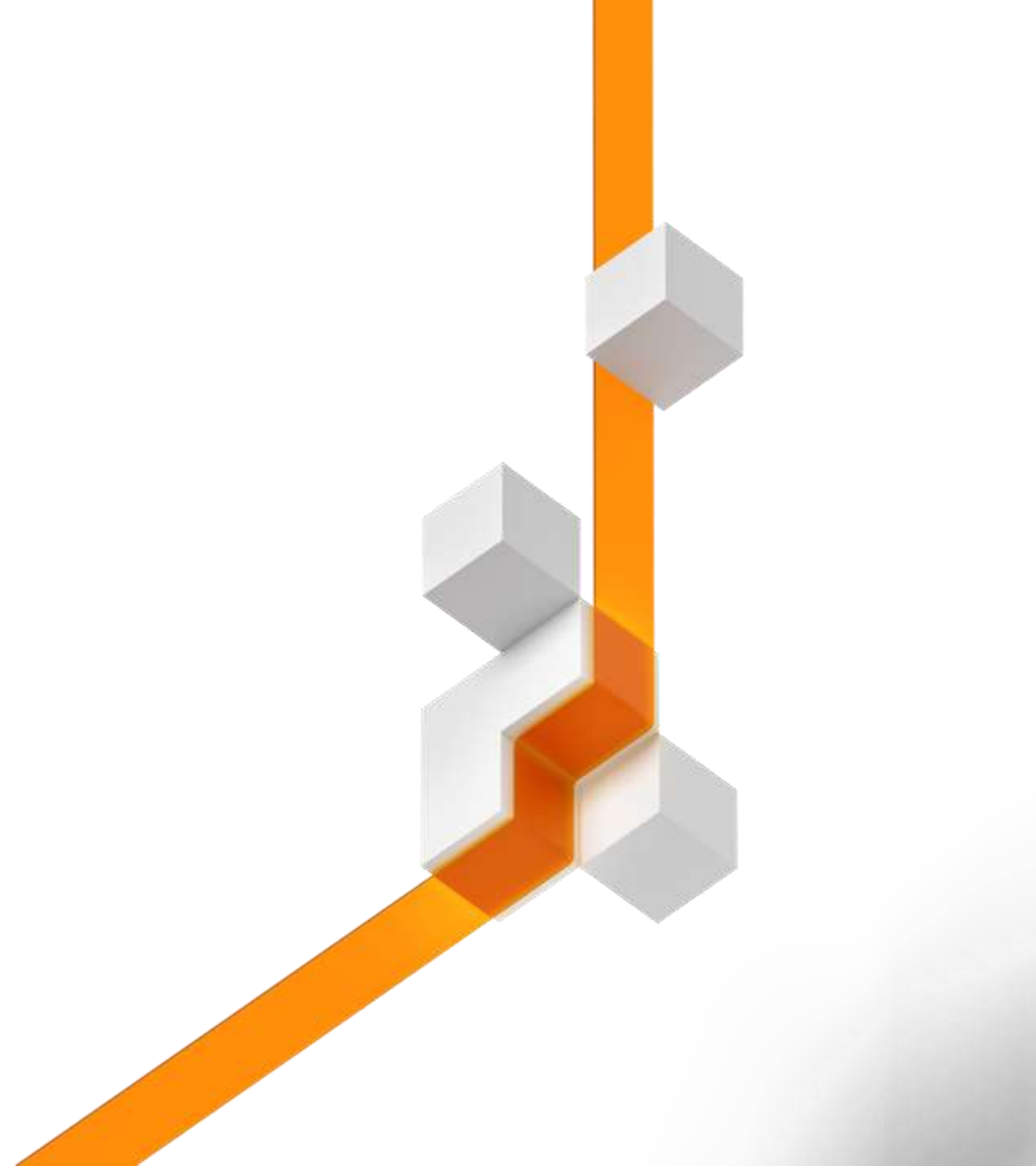
セッション概要

Public Speaking やプレゼンテーションを上手くやりたいですか？
その為には、日常が大事です。

日々の生活から“それ”に慣れておけば、いざという時に
そのイメージがより簡単になります。

このセッションでは、私が日常で心掛けていることをお話します。
誰でもできます。あとはやるかやらないか、それだけです！

Public Speaking と Presentation



最初に

今回このセッションのオファーを
頂いた際に、考えました

「Public Speaking って何だ？」

「Presentation と何が違うんだろう？」

と。

そこで Adobe Stock で検索してみました

Public Speaking



Presentation



ん？ 変わんねーぞ...全く同じイメージなんだが...

Presentation



Public Speaking と Presentation の共通項と相違点

【共通項】

- ・ 主張や意見を伝える
- ・ 楽しませる
- ・ 未来を見せる
- ・ 共感を与える/得る
- ・ 聴衆のネクストアクション

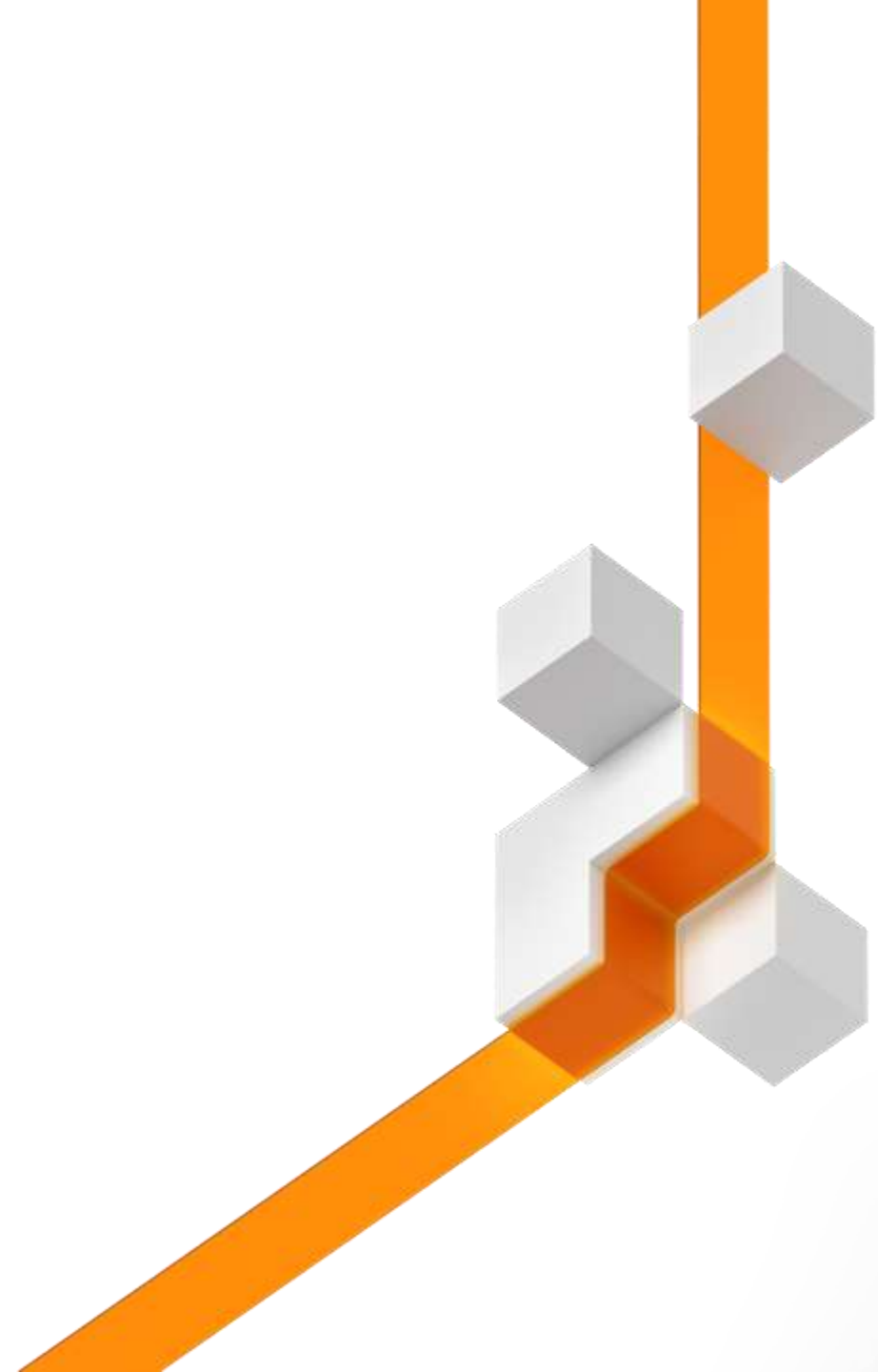
【相違点】

- ・ 規模
- ・ 一方通行と双方向
- ・ 伝え方の選択肢（手段）

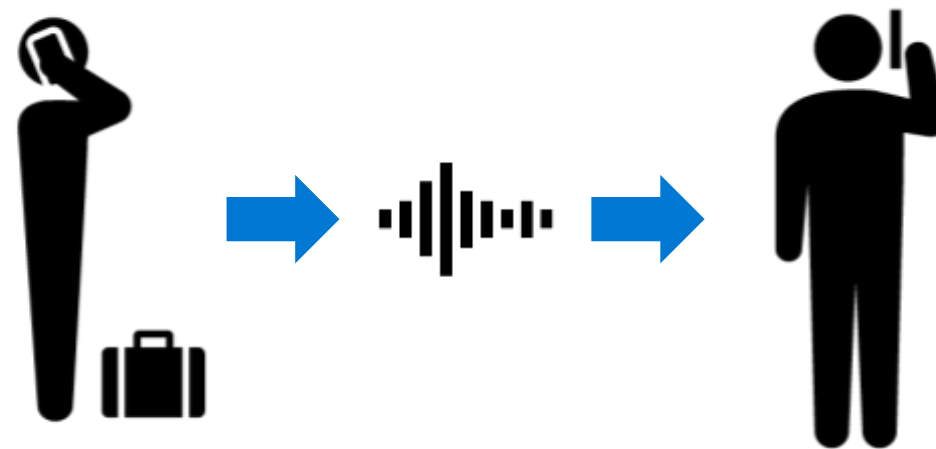
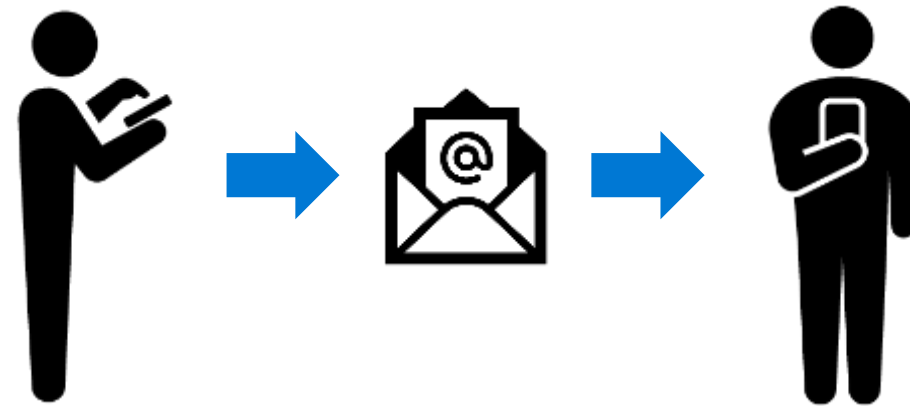
【最大の共通項】

人前で話すということ

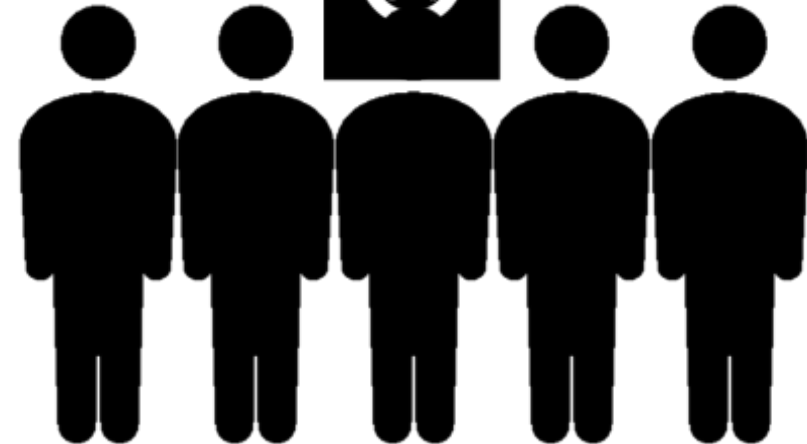
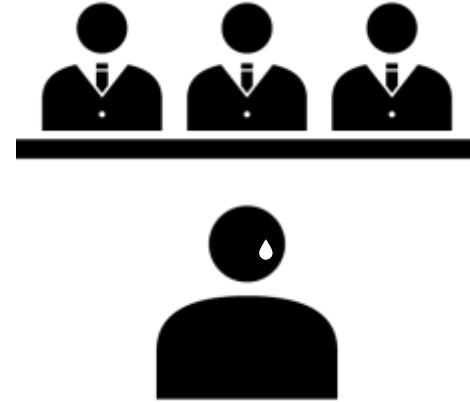
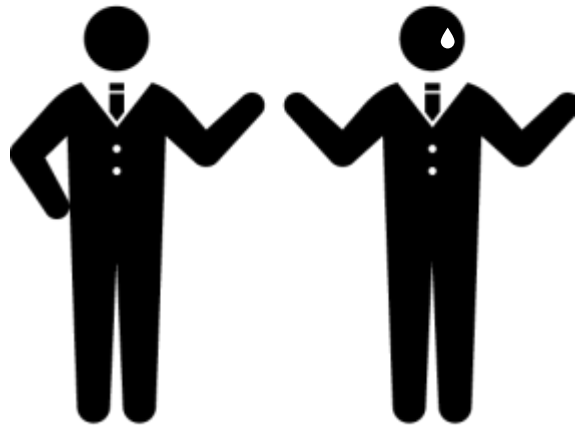
人前で話すこと、
日常会話との違い



人前で話すこと、苦手ですか？ ～日常会話～



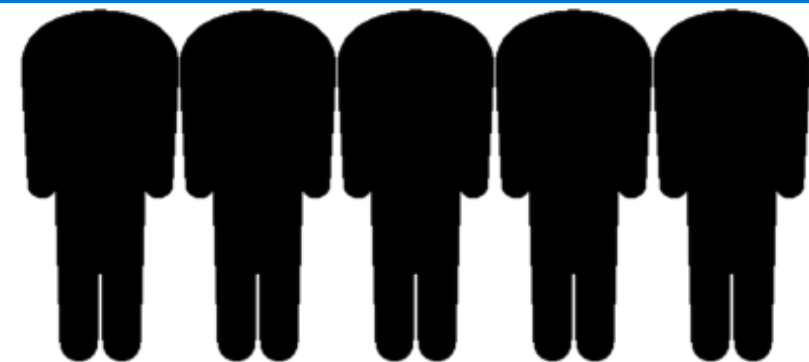
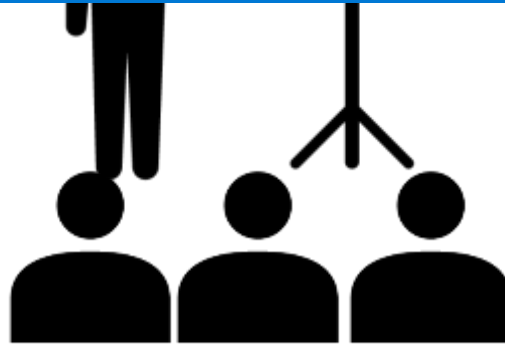
人前で話すこと、苦手ですか？ ～仕事になると～



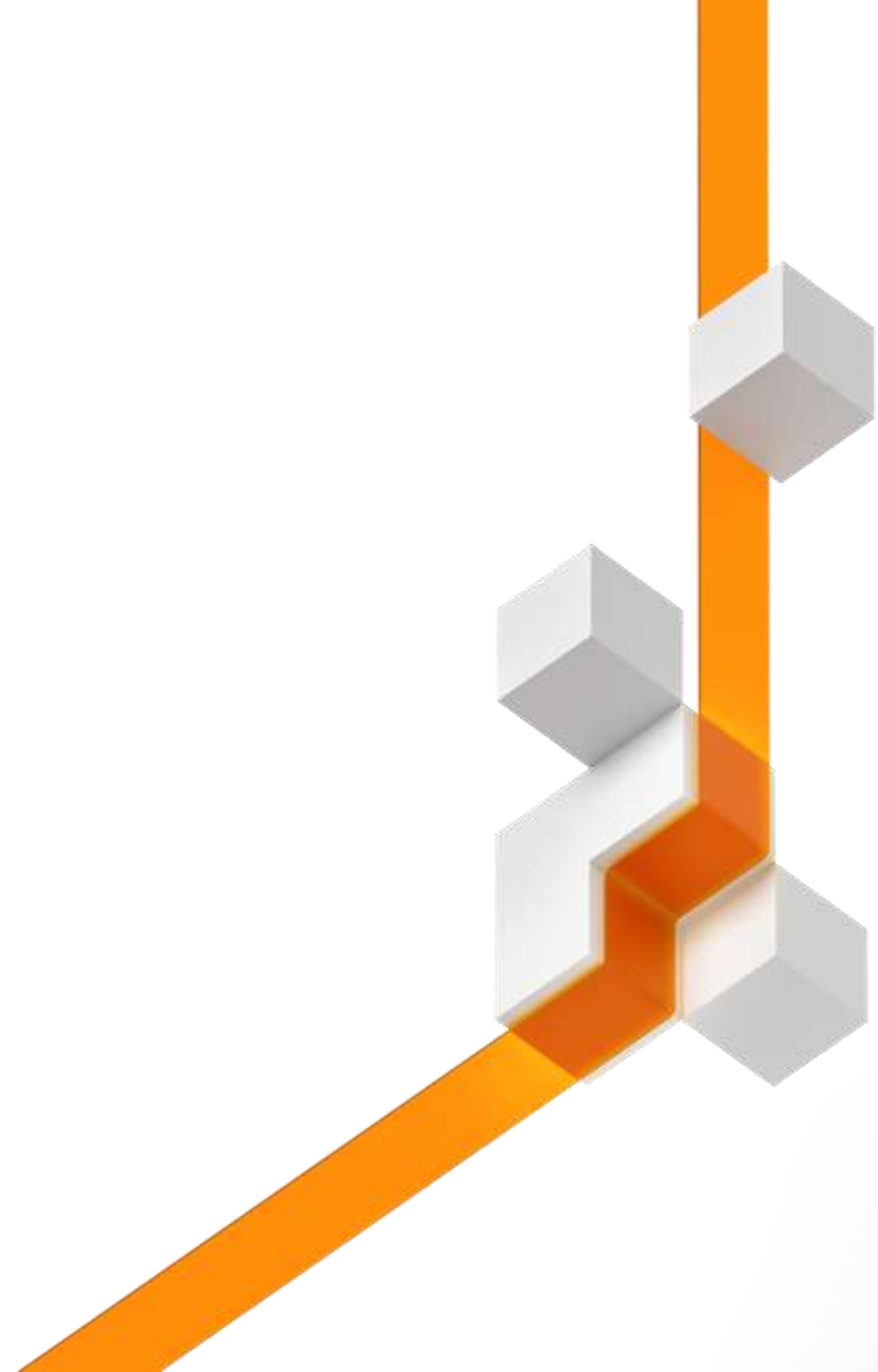
人前で話すこと、苦手ですか？ ～仕事になると～



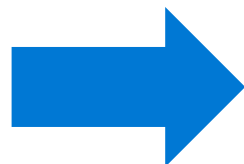
失敗する恐怖



「失敗」とは？



会話における失敗



失言

怒らせる



伝わらない

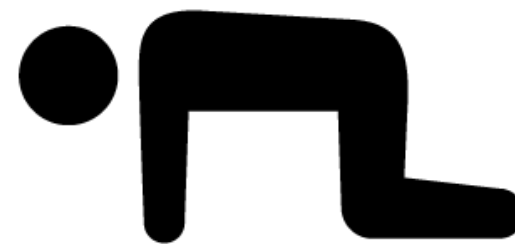
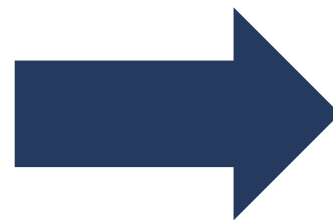
嘘を言う

そもそも失敗とは...？

目的を達成しないこと

ところで日常会話に「目的」ありますか？

日常で「失敗」してないから怖い



orz

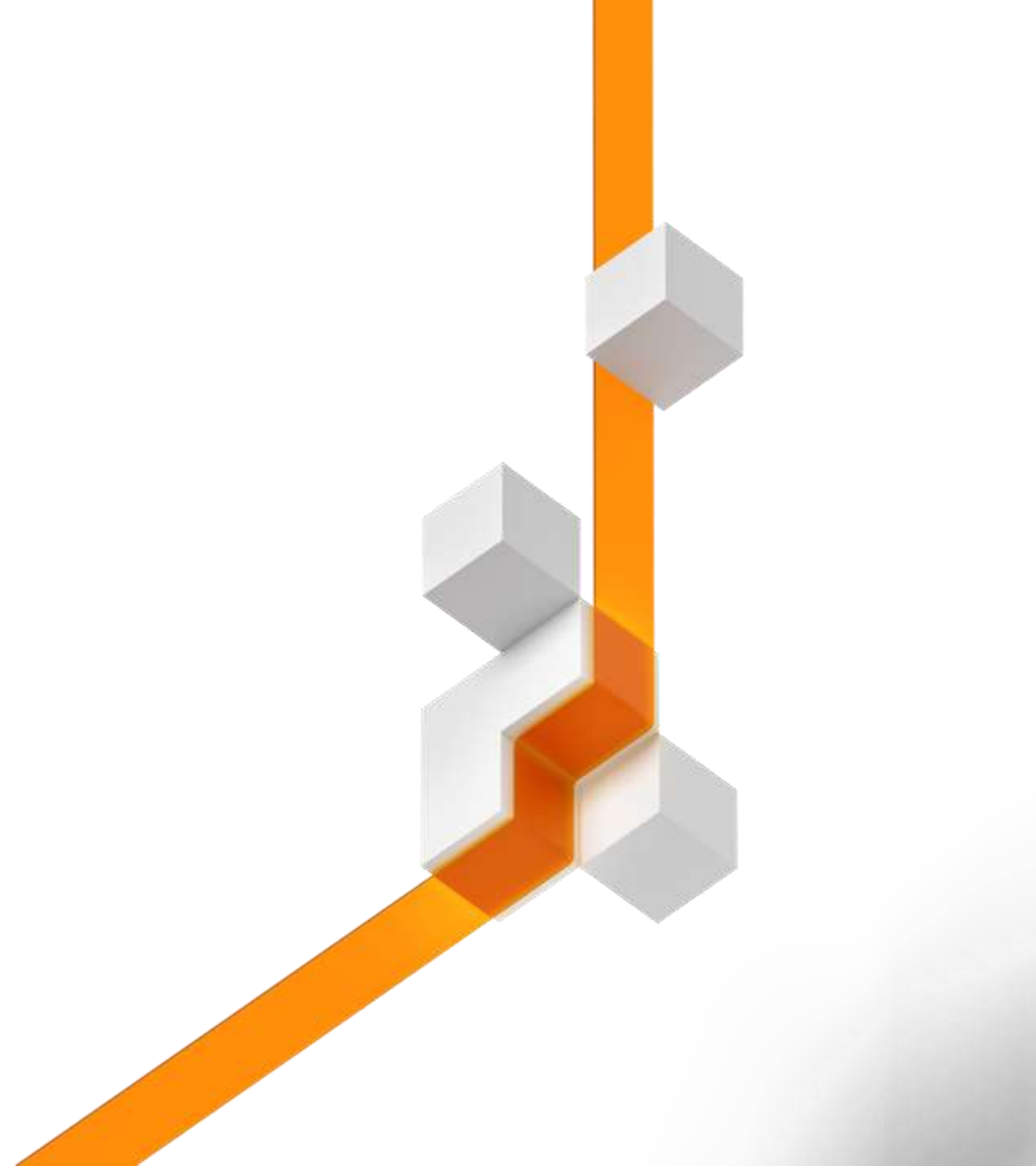
ならばどうするか？

本番で失敗しないためには、練習でいっぱい失敗するしかない

日常会話に「目的」を設定するのだ！



日常会話に「目的」を持つ



小さな目的を持って人と話しましょう

小さな目的の例

A) Lv.1: 日常的にできること

1. 近所のコンビニ/スーパーで覚えてもらう
2. オフィスにいる同僚以外の人に覚えてもらう
3. 居酒屋の客引きと交渉で勝つ



小さな目的を持って人と話しましょう

小さな目的の例

B) Lv.2: 使役的動作

1. 相手に～と言わせる
2. 商談で相手に Yes と言わせる
3. 頼み事で相手に Yes と言わせる
4. 真面目に笑わせる



小さな目的を持って人と話しましょう

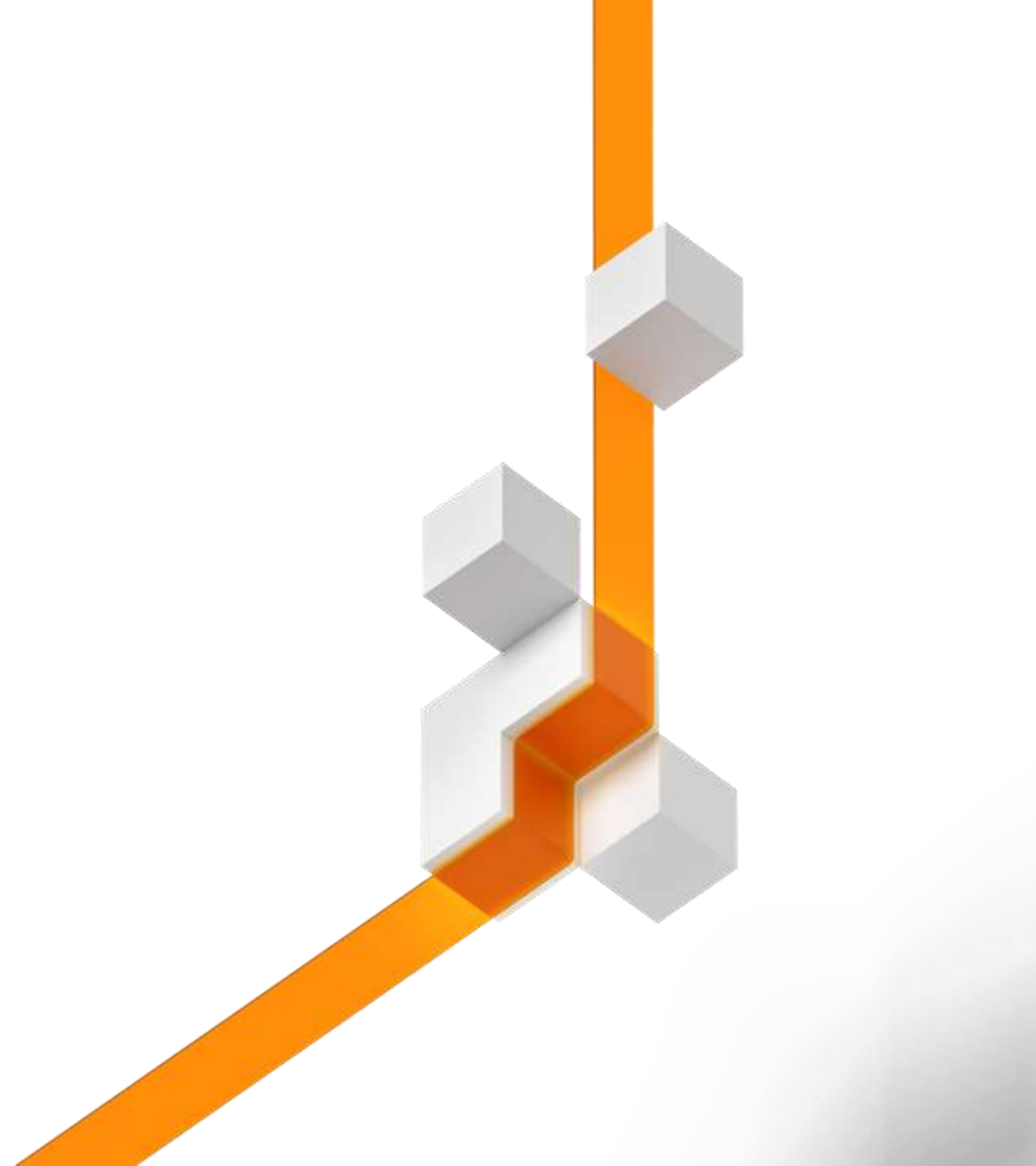
小さな目的の例

C) Lv.3: 相手から頼み事をされる

1. この人ならわかるだろうと思わせる
2. この人しかわからないだろうと思わせる

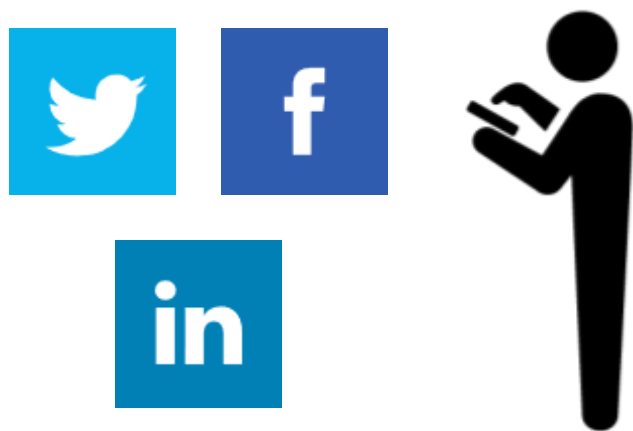


Appendix

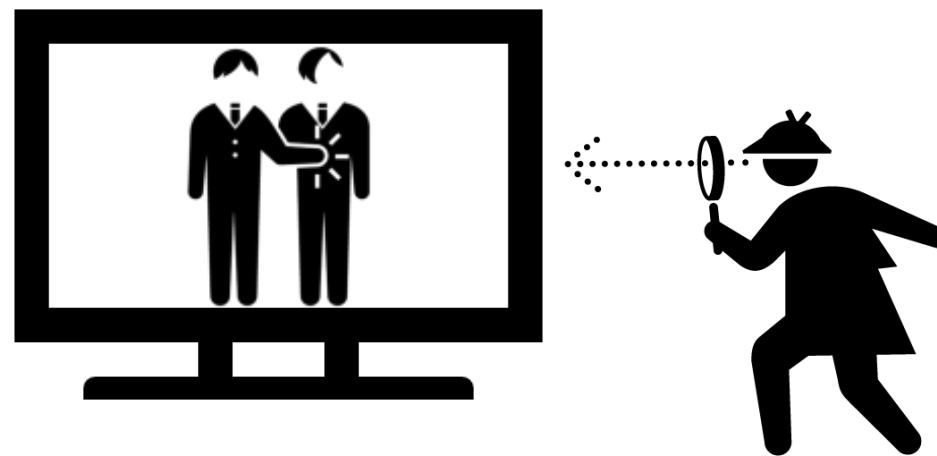


日常生活で私がやってること

- A) テレビを見て突っ込む / 答える
- B) 芸人さんのネタ / トークを分析する
- C) SNS を有効活用する

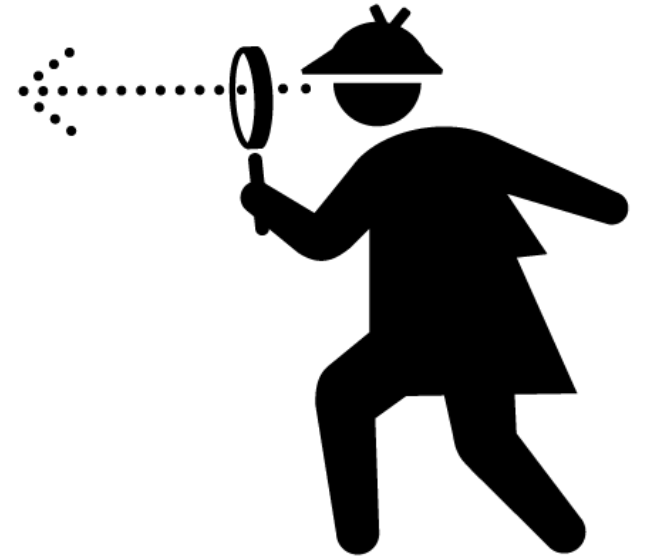
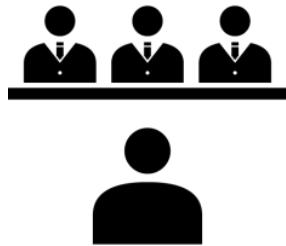


セルフマーケティング



日常会話やプレゼンで私がやってること

- A) コールドリーディング (Cold reading)
- B) マジシャンズセレクト (Magician's select)



日常会話やプレゼンで私がやってること

A) コールド リーディング (Cold reading)

コールド・リーディング（Cold reading）とは話術の一つ。

外観を観察したり何気ない会話を交わしたりするだけで相手のことを言い当て、相手に「わたしはあなたよりもあなたのことをよく知っている」と信じさせる話術である。

「コールド」とは「事前の準備なしで」、「リーディング」とは「相手の心を読みとる」という意味である。

(Wikipedia <https://ja.wikipedia.org/wiki/コールド・リーディング> より)

簡単に言うと...

誰にでも当てはまる一般的なことを付加疑問文で始めて
徐々にカテゴリーを狭めていく話術

日常会話やプレゼンで私がやってること

A) コールドリーディング (Cold reading)

簡単に言うと...

誰にでも当てはまる一般的なことを付加疑問文で始めて
徐々にカテゴリーを狭めていく話術

天の声

「悩みなんて、突き詰めりゃあ、
だいたい人間関係なんだよ。だって人間だもの。」



最近何か悩みがありますね？



人間関係ですね？

はい、わかりますか



は、はい！



日常会話やプレゼンで私がやってること

A) コールドリーディング (Cold reading)

これをプレゼンに当てはめると...

例) Power BI の概要セッションで初学者に有効な各種リソースを紹介する場合



Power BI、どこから学ぶか難しいですよ
ね？モデリングとかDAXとか

(そう、そうなんだよ！)



Microsoft Learn ご存知ですか？

Microsoft Learn:

<https://docs.microsoft.com/ja-jp/learn/browse/?products=power-bi>

(へえーそんなのあるんだ)



YouTube の Guy in a Cube も
オススメです

Guy in a Cube:

<https://www.youtube.com/channel/UCFp1vaKzpfvoGai0vE5VJ0w>

(そんなものが！)

日常会話やプレゼンで私がやってること

A) コールドリーディング (Cold reading)

簡単に言うと...

誰にでも当てはまる一般的なことを付加疑問文で始めて、
徐々にカテゴリーを狭めていく話術

言い方を変えると、

その場にいるオーディエンスの8割かつなすく
あるあるネタをもっともらしく「～です
ね？」って尋ねる

日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)

マジシャンズ セレクト とは、手品師が「予言のマジック」に使用するテクニックのひとつ。

3枚のコインを見せて、相手に選んでもらい、その後で事前に選んでおいたコインを懐から取り出し、相手が選んだものと一致させる。

実際には予言ではなく、相手の行動を言葉によってコントロールして、都合の良いものを選択させる話術。

これを利用すると、マジシャン側が意図したものを選ばせることができる。

日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)

予言のマジック)

1. 10円、100円、500円のコインを用意する (一種類だけ2枚用意する)
2. 2枚用意したコインの1枚を、相手から見える懷やポケットに入れておく
3. 3種類のコインを相手と自分の間に並べて「1枚選んでください」と言う
4. それが用意していたコインならその時点で答え合わせ。
違うコインであれば、選ばれたコインを「横に除けて」と言う
5. 以降、相手がこちらが事前に選んでいたコインを選ぶまで続ける

日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)

コインを1枚選択してください

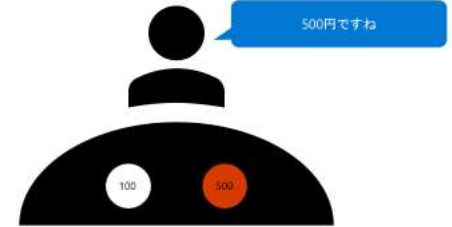
日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)



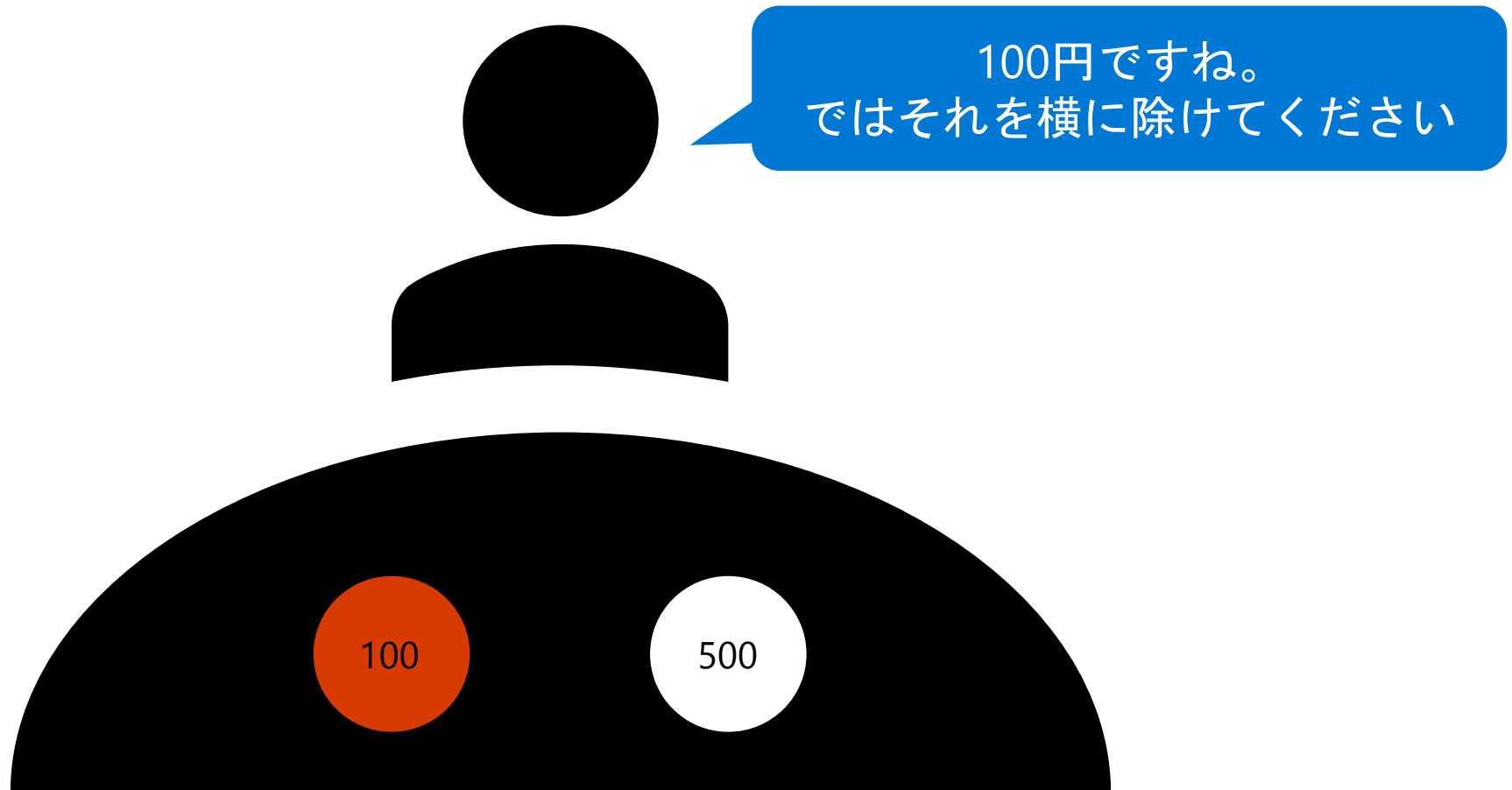
日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)



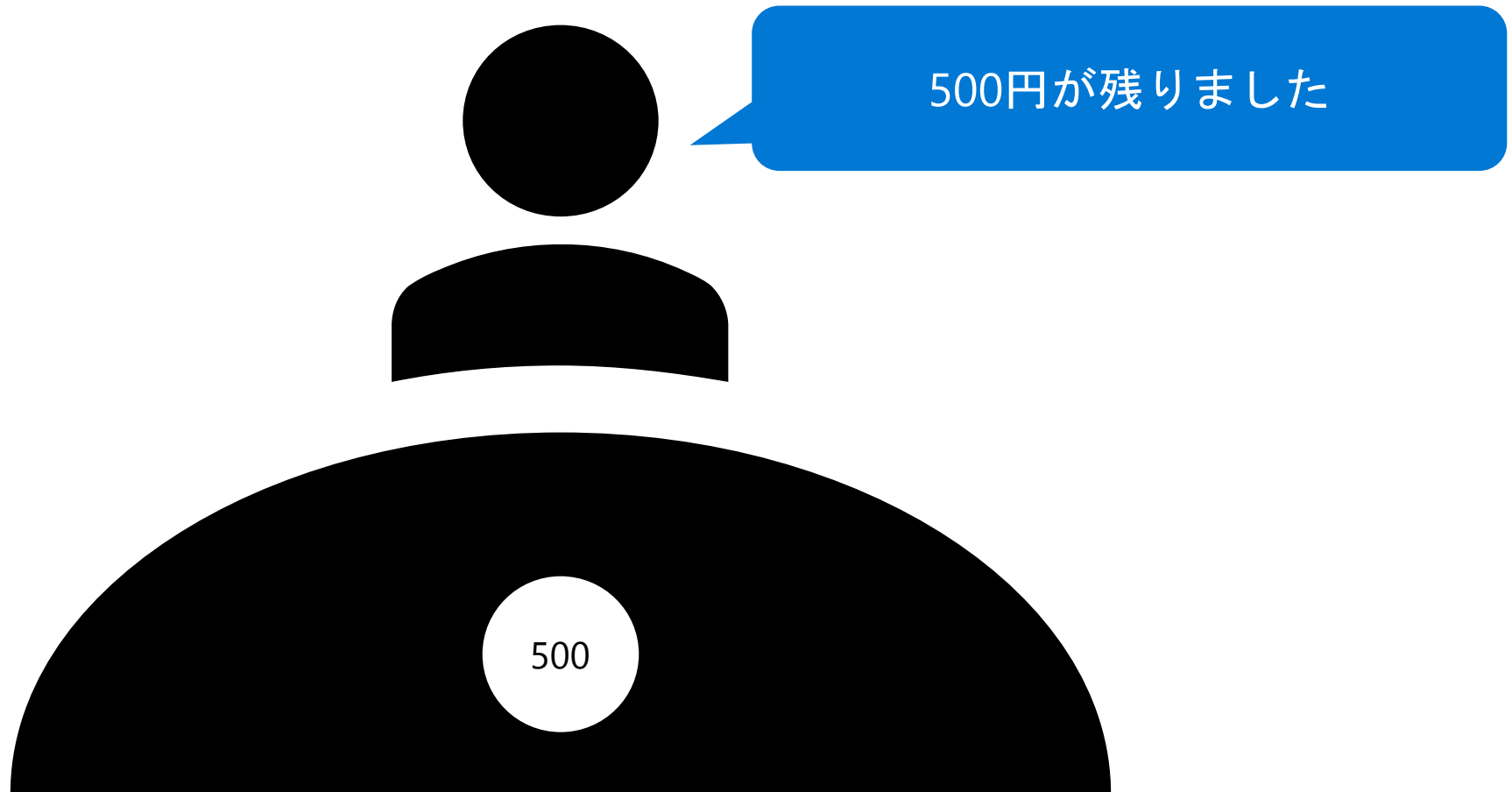
日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)



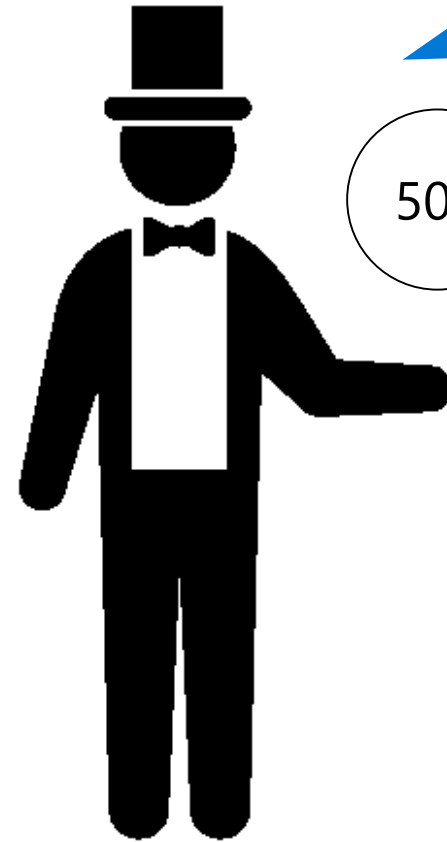
日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)



日常会話やプレゼンで私がやってること

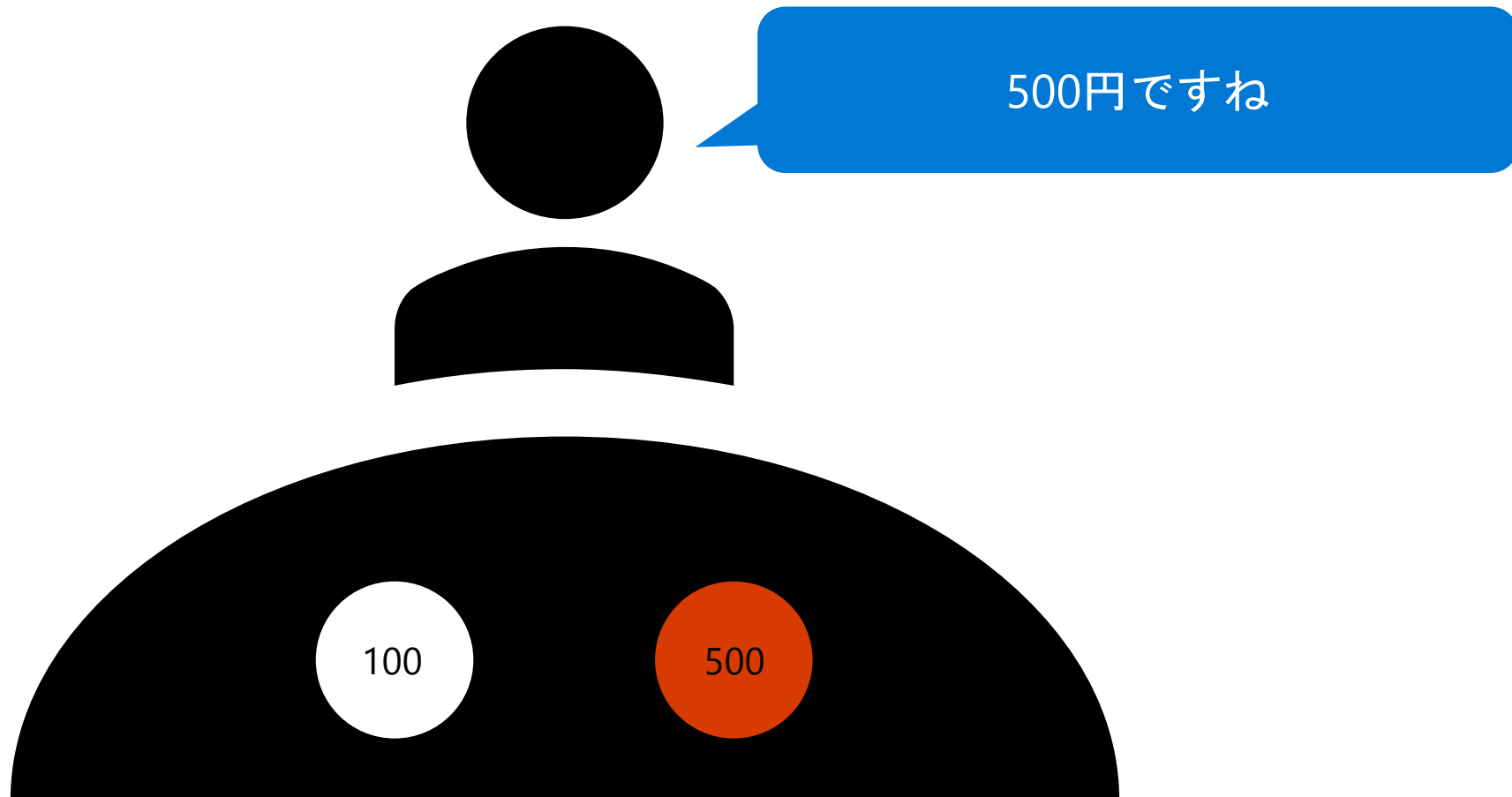
B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)



はい、私の予言はこちらです

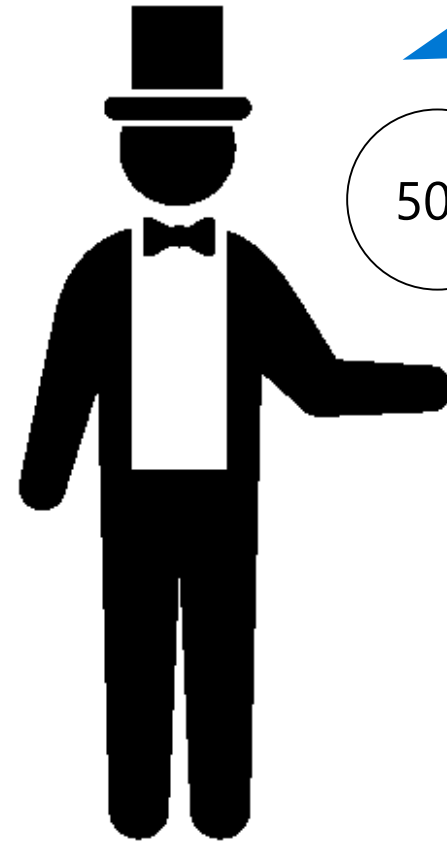
日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)



日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)



はい、私の予言はこちらです

日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)

マジシャンズセレクトを応用すると、

日常会話なら**意図した方を選択させる**ことが可能ですし、
仮に**商談**であっても、意図した選択をさせることが可能です

なお悪用はお勧めしません。

ご家庭内で毎晩の夕食のメニューを決めるときはオススメです、
どんな結果になろうとも当方は責任を負いません。あしからず。

日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)

【プレゼンでの応用例 No.1】

非テクニカルな内容を用意していて、

オーディエンスの属性が事前にわからない場合に有効です

1. エンジニアと非エンジニアのどちらが多いか挙手してもらう

2. エンジニアが多かった場合

「今日は テクニカルな内容 と 非テクニカルな内容 のどちらがよいですか？
ちなみに 非テクニカルな内容 と言っても技術の方にこそ知ってもらいたい
技術をいかにビジネスに昇華させるかという話です」

3. 大抵の場合「非テクニカルな内容でよい」となります

実際は私がこのセリフを使う場合、一つの内容しか用意していません

日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)

【プレゼンでの応用例 No.2】

プレゼン冒頭で「**自分のことを知っているか**」聞いてみる (アンケートでも OK)

1. 知っている人が多い場合
2. 知らない人が多い場合
3. 半々の場合

どの場合でも、**感謝**を伝えるには...？

日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)

【プレゼンでの応用例 No.3】

「〇月△日のコミュニティで**登壇**します！」

と宣伝した際に周囲からの**期待 (=ハードル)** が上がり過ぎた場合、
プレッシャーを感じて、「**失敗したらどうしよう...?**」とか考えちゃいますよね!?



日常会話やプレゼンで私がやってること

B) マジシャンズ セレクト (Magician's selection)

【プレゼンでの応用例 No.3】

「〇月△日のコミュニティで**登壇**します！」

と宣伝した際に周囲からの**期待 (=ハードル)** が上がり過ぎた場合、
プレッシャーを感じて、「**失敗したらどうしよう...?**」とか考えちゃいますよね!?



私の場合、ハードルに関しては**持論**があります。

「上がり過ぎたハードルは、くぐればよい」

こういう場合のハードルは超えることが目的なのではなく、**その向こう側に進むことが目的**

おわりに

今日の目次

1. Public Speaking と Presentation
2. 人前で話すこと、日常会話との違い
3. 「失敗」とは？
4. 日常会話に「目的」を持つ
5. 日常生活で私がやってること
6. 日常会話やプレゼンで私がやってること
 1. コールドリーディング
 2. マジシャンズセレクト

おわりに

「皆さんの日常にプレゼン
を！」

ご清聴ありがとうございました！

コミュニケーションやプレゼンテーションに関する
講演、ワークショップ等ご要望がありましたら、承ります！
P.2 の自己紹介ページにある SNS 等でご連絡くださいませ

