



## ロジカルプレゼンテーション 研修概要資料

Leading Brand in Presentation Training

マーキュリッチ株式会社

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-21  
ちよだプラットフォームスクウェア

Tel : 03-5256-8498 Fax : 03-5256-8278

<http://www.mercurich.com>

1



### 研修の狙い

研修を通じて、正しい結論を導く論理的な考え方と、それを説得力高く相手に伝えるプレゼンテーション力を磨く

1. 論理思考の根幹となる**ロジックツリー**の基本概念と、その具体的・実践的な使い方を講義・演習を通じて学ぶ
2. 論理思考をベースに考えたことを、わかりやすく聞き手に伝達するための**プレゼンテーション能力**を養う
3. 日常のコミュニケーションのなかで、論理思考と適切な伝達を行なうための**論理コミュニケーション**の方法を学ぶ

2

## 2つの課題「結局、何が言いたいの？」と「なぜそういう結論になるの？」を解決する

たとえば、上司が部下に状況報告を求めたシーン。  
部下の話がわかりにくくなる2大要因がこれです。

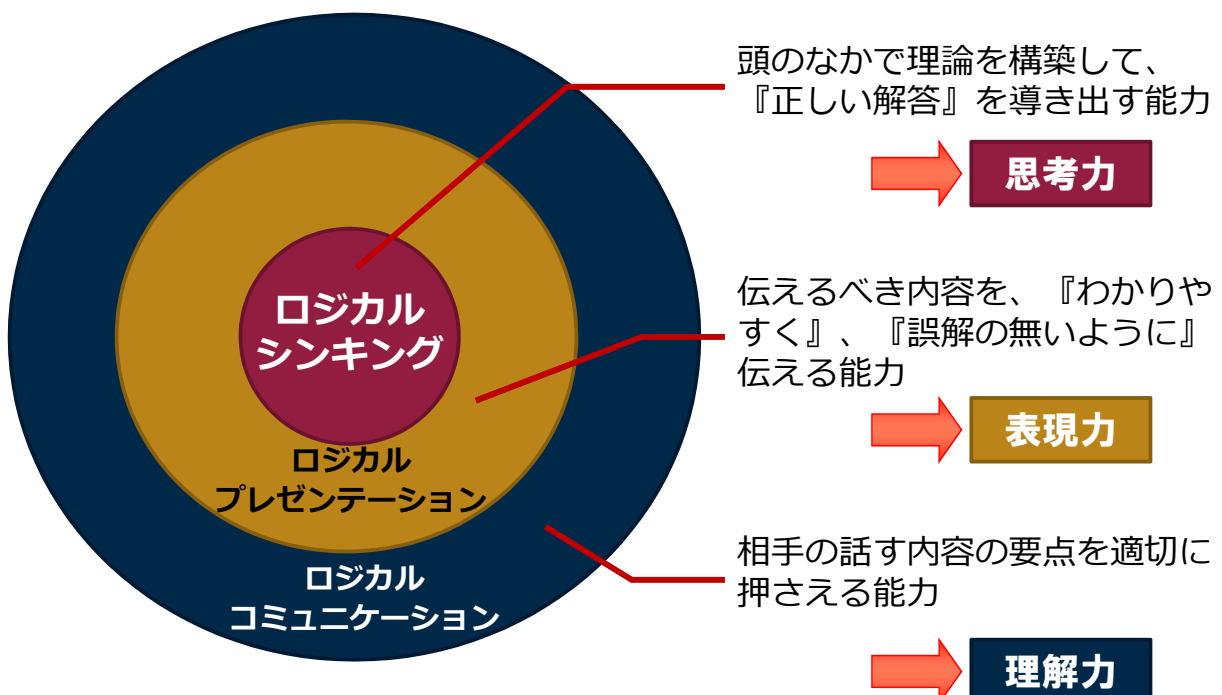
周辺情報ばかりを並べていて、結局何が言いたいのかわからない  
メッセージにロジックが通っておらず、なぜその結論になるのかわからない

こうしたことが起こるのは、  
話し手自身が自分の考えをまとめられていないから。  
話し方・伝え方の前に、考えをまとめる方法を知る必要があります。

この研修の狙いは、「わかりやすい話し方・伝え方」に加えて、  
「前提となる自分の考えのまとめ方」を身につけてもらうことにあります。



## 論理的コミュニケーションの3層構造をステップを追って身につけていく



## 考え方・話し方・聴き方を総合的に高め、 コミュニケーションの円滑化を図ります

<p><b>【考え方】</b> 自分の考えを論理的に表現できるようになります</p> <p>考えを論理的にまとめるための効果的な思考ツールに<b>ロジックツリー</b>があります。</p> <p>ロジックツリーの思考法が身につけば、結論とそこに至るロジックが明確にわかるようになります。</p> <p>そうならば、聞き手から「結局、何が言いたいのか?」とか「なぜそういう結論になるのか?」などと聞き返される<b>ことが激減します</b>。</p> <p>この研修では、ロジックツリーに基づいた思考法を、講義と繰り返しの演習を通じて、ビジネスの現場で活かせるレベルまで学び取ってもらいます。</p>	<p><b>【話し方】</b> 聞き手に負担をかけない話し方が身に付きます</p> <p>論理は完璧なのに、話はわかりにくいという人も少なくありません。</p> <p>そういう方は、考え方ではなく、話し方・伝え方を学ぶ必要があります。</p> <p><b>聞き手にとってわかりやすい話し方とは、聞き手に負担をかけないようにケアされた話し方のこと</b>。</p> <p>そしてこの研修では、具体的にどうすれば聞き手に負担をかけずに話せるかということをお学びいただきます。</p>	<p><b>【聴き方】</b> 人の話を聞く際、ポイントを掴むのがうまくなります</p> <p>論理的な考え方と、聞き手が聞きやすい話し方が身につくと、<b>結果的に他者の話からポイントをつかむのが上手くなります</b>。</p> <p>その理由は、他者が話すときに思考のフォーマットが読めるようになるから。</p> <p>この研修では、さらに演習を通じて「ポイントのつかみ方」を高めていきます。</p>
--	---	--

5



考え方・話し方・聞き方の3つの観点からそれぞれ、講義・演習・フィードバックをおこない「わかる→できる」までの修得をおこなっていきます。

6

## 1. ロジカルであるとはどういうことか？

- ① **【演習】ロジカルとはどういうことかを考える？**
- ② ロジカルの3層構造
- ③ プレゼンテーションにおけるロジカルの位置づけ

## 2. ロジカルシンキング

- ① ロジカルシンキングのためのツール
- ② ロジックツリーの2つのパターン
  - R型/B型
- ③ ロジックツリーをつくる際の3つの条件
- ④ **【演習】ロジックツリーエクササイズ**
- ⑤ **【演習】ロジックツリーワークショップ**

## 3. ロジカルプレゼンテーション

- ① ロジカルプレゼンテーションのためのフォーマット
- ② わかりやすいプレゼンテーションの基本構成
- ③ わかりやすい分類・整理のテクニック
- ④ **【演習】要約エクササイズ**
- ⑤ **【演習】ロジカルプレゼンテーションワークショップ**

## 4. ロジカルコミュニケーション

- ① ロジカルコミュニケーションの構造
- ② 聞き方のポイントは「グルーピング」
- ③ **【演習】サマリープレゼンテーション演習**
- ④ **【演習】ディベート・シミュレーション**
- ⑤ **【演習】総括プレゼンテーション**

7

# 2日コースタイムテーブル

※受講者人数や研修時間等により前後することがあります

## 1日目

9:00- 9:10	イントロダクション
9:10- 9:40	ロジカルの定義とコアコンセプト (ペアワークあり)
9:40-10:20	ロジカルシンキング講義 (個人ワークあり)
10:20-11:10	ロジックツリー・エクササイズ
11:20-12:00	ロジックツリー・ワークショップ
12:00-13:00	昼食
13:00-14:10	ロジックツリー・ワークショップ続き
14:10-14:40	ロジカルプレゼンテーション講義
14:40-15:10	要約エクササイズ
15:30-17:00	ロジカルプレゼン・ワークショップ

## 2日目

9:00- 9:10	昨日の復習
9:10- 9:30	ロジカルコミュニケーション講義
9:30-10:30	サマリープレゼンエクササイズ
10:30-12:30	対抗プレゼンテーション
12:30-13:30	昼食
13:30-16:50	総括プレゼンテーション
16:50-17:00	研修のまとめ

8

9:00	イントロダクション
9:15	ロジカルプレゼンのコアコンセプト
9:25	ロジカルシンキング 解説
9:50	ロジックツリーエクササイズ
10:30	ロジックツリーワークショップ
11:20	ロジカルプレゼン 解説
11:50	レビュー
12:00	昼食休憩
13:00	ロジカルプレゼンワークショップ
14:10	ロジカル・コミュニケーション 解説
14:25	総括プレゼン 進め方説明
14:45	資料作成
15:25	総括プレゼン 全体プレゼン (2人)
16:05	総括プレゼン トリオプレゼン
16:50	まとめ
17:00	終了

※本研修の正規コースは2日です。

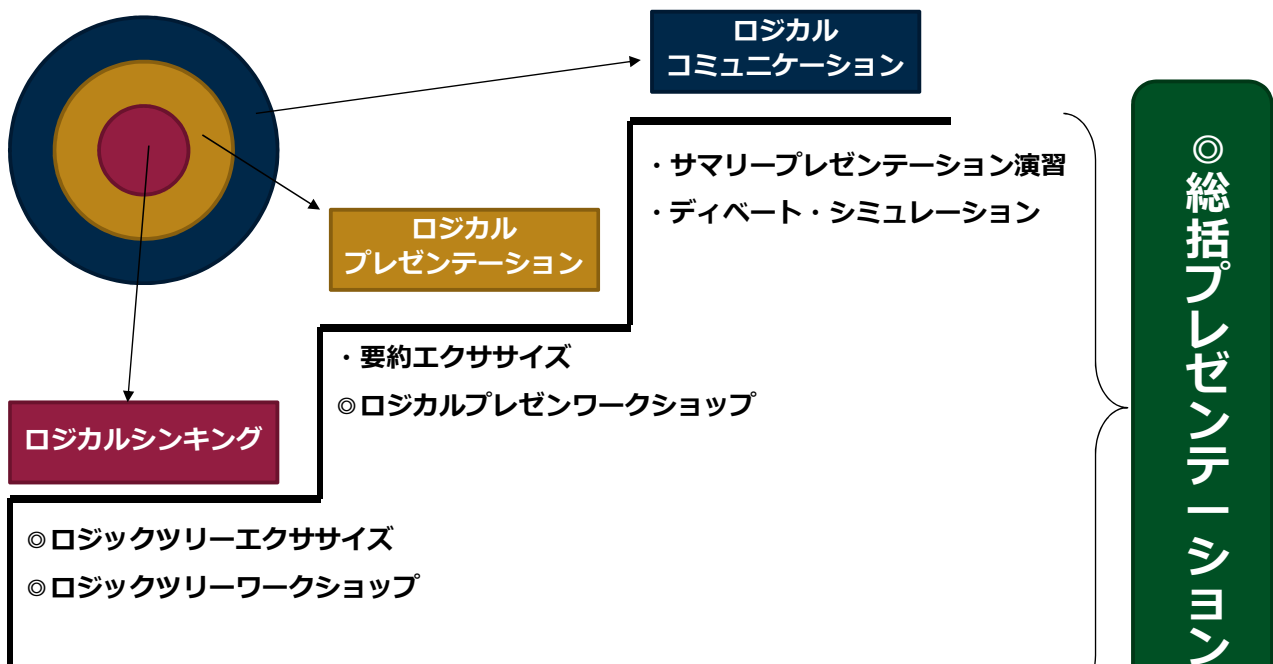
1日短縮コースですと、大幅に割愛することになりますので、できるだけ2日コースの受講をお勧めします。

※左記は、モデルケースですので、受講人数や開始時間の前後等、状況によって変更の可能性があります。

9

## 豊富なワークとエクササイズ

イントロ：ロジカルとはどういうことかを考える？



◎印は、短縮型1日コースで取り扱うものです。但し、2日研修の場合とは進め方が異なる場合があります。

※研修受講者の受講後アンケートを一部抜粋して掲載しています。

## ◆今まで何も考えずに話していたのに気づかされた

今まで何も考えずに話していたのに気づかされた。

実際、話し方で相手に誤解を与えたり、また伝わっていなかったりしていたのだと思う。

今後は、自分の考えたことを表現する際、教わった方法でぜひとも実行に移していきたい。

そうすることで、仕事に対する取り組み方もポジティブに変わっていきけると思う。

## ◆「いかに上手く話すか」が一番のポイントだと思っていたので、考え方を変えるきっかけとなりました

プレゼンテーションをテーマ・構成・表現方法に至るまでこと細かに指導していただき、感謝しています。

自分自身、「プレゼンはいかに上手く話すか」が一番のポイントだと思っていたので、その考え方を変える大きなきっかけとなりました。

それぞれの練習がただやるだけではなく、何のためのトレーニングなのか「ここに注意してやってみる」と適切に指示されていたので、効果的だったと思います。

## ◆セミナーそれ自体がプレゼンテーションの見本

プレゼンテーションの表現技法についてのセミナーは多いが、その構成を理論的に組み立てていく手法を学べたのは大変有意義であった。

セミナーそれ自体がプレゼンテーションの見本の役割を果たしており、(セミナーの内容とは別に)大変勉強になりました。

## ◆とても濃かったです

今まで受講したプレゼン研修の中で最も有意義だったかと思います。いくつかの理由としては、講師の方のPUSH型なティーチングプロセスが合っていたかと思えますし、内容もとても濃かったです。

西野 浩輝 (にし の ひろき)  
マーキュリッチ株式会社 代表取締役  
チーフトレーナー



大阪生まれ。大阪大学大学院卒。

卒業後は、(株)リクルートに入社し、法人向け教育プログラムの営業および商品開発、マーケティング等の仕事を担当する。その間、営業においてMVPを含む数々の賞を獲得。

その後、アメリカ系教育コンサルティング会社にセールス・コンサルタントとしてスカウトされ、5年半在籍。

上記コンサルティング会社を退職すると同時に、セミナー企画・運営会社である、「マーキュリッチ」を設立し、代表となる。

現在、長年の教育ビジネスにおける経験を活かし、プレゼンテーション、リーダーシップ、ネゴシエーション(交渉力)、マネジメントなどのテーマで、研修の講師やコンサルティングを行う。

ベンチャー企業の経営者への個別指導から、IT、証券、保険、コンサルティング等の大手企業の社内研修まで、様々な業界で導入されている。

自身の営業、経営の経験をふまえた研修内容は、グローバルに活躍する受講者からの信頼も厚い。

月間1000万アクセス超の総合情報ウェブサイトである「オールアバウト」の「営業ページ」のガイドをはじめとして、そのほか様々なメディアでも執筆を行う。

著書はビジネス書の分野でロングセラーとなり、合計20万部が発行されている。また、一部の著書は中国語、韓国語に翻訳され、国内のみならず注目される書籍として紹介されている。

野村 尚義 (のむら たかよし)  
マーキュリッチ株式会社 副社長  
トレーナー



プレゼンテーション・アドバイザー。人材育成コンサルタント。

10年間、東京でプレゼンテーション専門の人材育成会社を経営。

12,000人へのプレゼン・スピーチ指導と、リンカーンからジョブズまで古今東西のカリスマ演説家のスピーチ分析をもとに、人の心を掴むプレゼンの要因を体系化する。

独自の研究結果に基づくプレゼンテーション理論を用いて、企業経営者やビジネスリーダー、現場メンバーまで幅広くプレゼンを指導している。

最短30分でプレゼンを生まれ変わらせる手法には、クライアントから「指導を受けた翌日に、大型案件が受注できた」「手直しを受けたプレゼンを話したら、部下の本気に火が付いた」など実績報告も多い。

神戸大学理学部数学科卒。その後ITコンサルタントを志しシステム開発会社に入社するも、技術知識なさを痛感。

自分が三流で終わる恐怖を感じ「自分だけの武器を磨こう」との思いでプレゼンテーションのトレーニングを始める。それを機にまわりの評価がガラリと変わったことから、自分の価値を認められるように。

過去の自分と同じ思いを持つビジネスパーソンを救うべく、2003年にマーキュリッチを創業。

「伝える力は人の価値を最大化し、自分らしく生きることを可能にしてくれる」をモットーに、プレゼンターとして輝く人材を育成するために奔走している。

研修タイトル	ロジカル・プレゼンテーション研修
研修実施日数	1日（7時間）または2日（14時間）
受講者人数	最大30名まで
研修形態	講師派遣型（御社オフィスで研修を実施します）
フォローアップ	事前課題および事後課題あり

研修料金	1日コース	2日コース
10名まで	400,000円（税別）	750,000円（税別）
20名まで	430,000円（税別）	800,000円（税別）
30名まで	450,000円（税別）	850,000円（税別）

- 上記料金はテキスト代、講師派遣料を含みます。交通費（東京都外）・宿泊費は含みません。
- 演習を通じたスキル定着化のため、2日コースをお薦めしています