



ストーリーテリング術の活用

eBook

昔々あるところに

とても成功したビジネスマンがいました。彼はありとあらゆる場所で最高のストーリーテラーでした。彼の話す物語は、チームをエンゲージさせ、顧客に動機を与え、投資家からコミットメントを得るものでした。彼は知っていました。彼の成功は自らの優れたストーリーテリング術によるものだということを。その物語を通して、彼は人を感情的にも知的にも結びつけることができました。説得力のあるストーリーテリングによって、彼は自分のビジョンを伝え、チームに見果てぬ夢が現実となるような気を起こさせました。

その大成功したビジネスマンの名前は、デール・カーネギーといました。彼はストーリーテリングが人を動かすために不可欠な要素だということを知っていました。そこで彼は「人を動かす」という本を書きました。そして彼はリーダーたちに、そのストーリーテリング術を習得させ、意味のあるつながりをつくる方法と、ビジネスの成果を向上させるための自信を与えました。そして、彼とリーダーたちは、末永く幸せに暮らしました。

めでたし、めでたし



“

あなたの目的は、聞き手にあなたが見たことを見てもらい、聞いたことを聞いてもらい、感じたことを感じてもらうことだ。具体的で生き生きとした言葉で内容を述べるのが、聞き手に対して起きたことをそのまま再現するのに最適な方法である”

– Dale Carnegie

聞き手をエンゲージする魔法の話し方

1

出来事

論点に関係のある
個人的体験を
鮮明に再現する

2

行動

具体的な行動を
ひとつとるように
聞き手に求める

3

利益

勧める行動を取ること
で得られる利益を、
はっきりと主張する

マジック・フォーミュラ（魔法の話し方）

デール・カーネギーは、信頼を築き、相手の注意を惹きつけて行動を起こさせる話し方を構成する際の基盤となる、長年実証済みの「マジック・フォーミュラ」（魔法の話し方）を生み出しました。この方法を利用すれば、あなたも他人に行動を起こさせるような効果的なコミュニケーションができるようになります！

魅力あるストーリーテリングのためのステップ

- 聞き手にインパクトを与えるオープニング
- 出来事: 変化の必要性を示す証拠
- 行動: 変化の例
- 利益: 解決策

魅力あるストーリーテリングのための鍵

- 誰が、何を、いつ、どこで、なぜを確立する
- 動きや声の変化を取り入れる
- 「行動」の数を狭め、「利益」の数を広げる

聞き手を惹きつけストーリーテリングの達人になるための4つのテクニック

出来事から始めてインパクトを与える

何かを主張しようとするときに、個人的な出来事から話すと好意的な関心を確実に得ることができます。主張したいメッセージに関係した個人的な体験を生き生きと語ることで、聞き手は今自分も同じことを体験しているような気持ちになります。これこそが人を惹きつけ、耳を傾けさせるのです。聞き手は自分もその場面にいる者として、その後何が起こるのか知りたくなるため、しっかりと聞き入ります。挨拶や序論など必要ありません。最初から出来事についてすぐに話し始めることで、聞き手の注意を簡単に惹きつけられます。スピーカーにとっては自分の体験から始めるので言葉や考えに詰まることはなく安心です。

事実と証拠を使う

事実や証拠、具体例、統計を使い、変化が必要であるというメッセージを強調します。メッセージを説明する前に事実から入るのです。スピーチ中、なぜ聞く必要があるのか、なぜ信じるべきなのか、誰が確認したのか、など、聞き手の頭の中は疑問でいっぱいになりがちです。証拠は、相手に自分の考えに同意してもらいたいときに使うべき主要な手段の1つです。これによって感情的のみでなく論理的な反応を形成することができるのです。証拠や事実があなたにとってどんな意味があるのか、あなたが何を信じているのかを示します。そしてさらに実例や似たような例、証言などを加えます。

行動について詳しく話す

説得を効果的に行うには、メッセージを簡潔にしなければなりません。出来事が起こった順にストーリーを話し、重要で細かな点をすべて明確にします。変化が必要であったことを示し、このような場合に聞き手がとるべき行動を提案します。

利益を説明する

特定の行動とその利益とを結び付けます。すべてのストーリーは、最後は自分がとった行動や、解決した問題の利益で終わらなくてはなりません。これは、感情的な対立を最小限に抑え、議論を有意義で効果的なものにするための強力なアプローチと言えます。

“

歴史は、信念と感情を聞き手に伝える欲望と能力を持った人々によって、繰り返し変更されてきた”

– Dale Carnegie