

進撃のプレゼンテーション&不動のカンファメーション

こんにちは、明治大学で明治オープン実行委員長やってる永原玄一郎です。

関東夏の陣～進撃の不動明王～ということで、関東までにスキルアップして関西をビビらせよう！という想いがこのタイトルには込められています。オレの中で。笑

今回はプレゼンとカンファメについてレクチャーしようと思います！

後期って、実はとっても大切な時期です。後期にサボっちゃったり気を緩めちゃう人は、春セミやアッセンで手遅れになっちゃうよ。

ランクは欲しいけど今年のアッセン終わったばっかだし、しばらくはゆるゆるやれればいいかな。とか思ってる人、危ないよ！！笑

さて、そんな後期。ブレパのやり方も難しくなります。なんも分からない1年生がテーブルにいる中で、スキルアップしていかなきゃいけないからね。

きっと、1年生いるし伝わりやすいプレゼンでカンファメしてあげよう、とか思ってる人たくさんいると思います。

なので今回プレゼンとカンファメを選びました！

<プレゼンテーション>

個人的に、プレゼンって一番大事だと思います。どんなにいいアイデアを持っても、どんなにいいSを思いついても、極端な話プレゼンが下手すぎると何も伝わらないし、拙いプレゼンだと伝えたいことが全て伝わりきらないからね。

なので、ロプレとチャートについてそれぞれ説明します！

まずは、ロプレから！

ロプレで気をつけてほしいことは大きく2つ！

① 目的語に注意する

実は、普段のディスカッションで目的語はとても省かれやすいんだ。

でも、目的語を省くことによってごちゃることってよくあるんだよね。

例えば、ファイナルでごちゃった **Necessity for keep**～～ でやつ。(ファイナル見に行っていない人ごめんね)

Necessity for keep SQ なのか、**Necessity for keep DA** なのかの部分が省かれていたことによって、共通見解が生まれずごちゃりが生まれちゃったね。

関東関西で選りすぐりの 6 人が集まったアッセンファイナルでも目的語が抜けるだけでごちゃりが生まれてしまうんだから、これは怖い！笑

もちろんアサンプションで補える場合もあるし、あまりにも目的語が明白な場合は省いてもいいと思うけど、省く時も意識的に省ける様にはなってほしいです！

②プレゼンの順序

俗にいう **CCF(Conclusion Comes First)**というやつですね。

つまり、結論を先に持ってくるプレゼン方法です。

これは軽視されがちだけど、これに気をつけるかどうかでプレゼンの質が大きく変わってくるよ。

簡単な例で言うと

I have a question. What is purpose of death penalty? That is because I guess this purpose will be DA.

Then I want to know purpose of death penalty.

て感じですよ！

結論(ここで言う**"What is purpose of death penalty?"**の部分)を先に持ってくることで、相手にまず先に自分の話のゴールを伝えることができるね。

これを先に言うか後に言うかによって、その後のプレゼンの浸透度がだいぶ変わってきます。なぜなら、向かうべき終着点が見えていることによって自分の発言の意味が相手に伝わりやすいからです。

逆に、同じ文を使って悪い例を作ると

I have a question. I guess that purpose of death penalty will be DA. Then I want to know purpose of death penalty.

て感じかな？

このくらいの文章だと伝わりにくさはあまり分からないかもしれないけど、長い文章になればなるほど分かりづらくなります。なので、この 2 つの文からイメージだけ掴んでおいてね！

「でも、実際どーやって **CCF** のプレゼンやりゃいいかわかんねーよバカ」で思ってる口の悪い人たちのために、コツを教えます！

1 つ目は、**"because"**や**"the reason why"**などを最初の結論のあとに持ってくること！

2つ目は、結論でサンドウィッチをつくること！

そして3つ目は、"then"や"so"はサンドウィッチの最後の結論の前にのみ持ってくること！
構造としてこれを意識するだけで CCF のプレゼンがだいぶできるようになります。

そもそもなぜみんなが CCF 苦手かという、残念ながら日本語は CCF できてない言語だからです。

例えば、この文

「昨日は友達と遊園地に行って、そこで財布無くしちゃって、今お金ないから、今日奢って！」

って、人として普通じゃないかもしれないけど日本語的には至って普通な文だよね。

でも、この文の結論ってなんだろう。「今日奢って！」の部分だよね。「昨日は～お金ないから、」の部分は、今日奢ってほしい理由になってるね。

この CCF できてない文構造に日本語で慣れてしまっているが故に、ディスカッション中でもみんな中々 CCF ができないんです。

だから、なんでその結論が自分の中で導かれたのかの理由を結論のあとに持ってくるために、"because"や"the reason why"を意識して持ってくる、結論でサンドウィッチをつくる、そしてプレゼンの最後の結論の前に"then"や"so"を使おう！

はい、ではでは次はチャートの組み立て方についてです！

①チャートは完成させてから出さない！

これはよく言われてるやつだね。

なぜなら、1度に入ってくる情報量が多くて人によっては処理しきれないからです。

逆に、未完成の状態からプレゼンと共にチャートを進めていくと、理解をより深めることができます。

②チャートは話しながら書こう！

なるべくチャートのために黙ってる時間は0なのがベストです。

これは、プレゼンに時間があくことによって連続性がなくなって理解度が落ちてしまうのを防ぐためです！

コツとしては、前述のとおりプレゼンとチャートを同時に進めていくことです。

ロプレと同じタイミングで同じことを書くのって実はそんなに難しくないからね。

③チャートに全部書こうとはしないこと！

これが一番大事かなと思います。

チャートに全部書こうとすると、ごちゃごちゃしてどこを見ればいいのかわからないチャートが出来上がります。

なので、要点だけかいつまんでまとめるようにしよう！

チャートに関しては文章だけだとちょっと厳しいところがあるのでレクチャーで詳しく話します！

プレゼンに関しては、とりあえずここまで！

<カンファメーション>

まず分かってほしいのは、分かりやすいカンファメは分かりやすいプレゼンの元に成り立っているということです。

だから、プレゼンとカンファメという 2 つを聞いたときにカンファメの方が大切だとか思ってしまった人は、意識改革をしてください！笑

自分の一番の武器はカンファメだと思っているので、ちょっと気合い入れます！笑

さて、レクチャーに入る前に、考えてほしいことがあります。

カンファメが必要なときって、いつだろう？ということです。

カンファメって、テーブルの理解を統一してごちゃりを防ぐ、もしくは解消するための行為だよ。

つまり、理解が統一されていないとき、それによってテーブルがごちゃりそう、もしくはごちゃってるときにこそカンファメが必要になるよね。

きっと、みんなここまではなんとなく分かってると思います。

大事なのは、ここから！

じゃあ、なんで理解を統一しないといけないのか、なんでごちゃりって駄目なのか。

理解統一がなされていないと、いずれごちやるよね、そしてごちやると、そこに割かなければいけない時間が増えるよね、つまりそれだけ ccl に遠ざかる、ということです。

つまり、広く考えるとカンファメとは ccl に達成するためにする手段、ということです。

何が言いたいのかというと、カンファメをカンファメだけで終わらせて欲しくないってこと！カンファメから新しく議論を進める Q なり S なりに繋げて欲しい、ということです。カンファメだけして満足してしまうと、ccl への貢献度は自然と下がってしまうからね。これを常に念頭に置いておいてください！

カンファメ時の思考回路

まず、カンファメとしてテーブルに出す前にどういうことに気を付けているのか説明します。

自分の中では、カンファメの前段階は

- ① なぜごちゃっているのか（原因）
- ② 話し手はなぜその話をしているのか（背景）
- ③ どうすればごちゃりが解消されるのか（方法）

の3つに分かれます。1つ1つ見ていこう！

① なぜごちゃっているのか（原因）

これは、とても簡単。QA ミートされていないとか、単語の定義の解釈がずれているとか、単純なことで OK です。

これがわかると、どの部分をカンファメしてあげればいいのか定まります。

QA ミートが原因なのであれば、Q の正しい解釈をテーブルに浸透させる、単語の定義の解釈がずれているなら正しい定義を引き出す、という感じです！

② 話し手はなぜその話をしているのか（背景）

これはあまり言われていないけど重要な部分です。これがあるとカンファメの質がぐんと上がると思います。

これは俗に言われている“インテンション”とは少し異なる場合があります。

インテンションは相手がその発言で達成したいことである一方で、背景とはなぜその発言が生まれたかのバックグラウンドを指します。

原因が QA ミートだとします。となると、答えた人が Q を理解しきっていないってことだね。つまり、テーブルの中で Q に対する解釈が複数あるということ。

Q した人の解釈が何なのかを察知するために、なぜその発言が生まれたのかを考えるのが

近道だったりします。

この時に大切なのが、チャートではなくロプレに注意すること！

ちょっと難しいので、あとで例を使ってわかりやすく説明します！

③どうすればごちやりが解消されるのか（方法）

これは、どういった発言をすればごちりがなくなるのかということです。

これは、①で発見したごちりの原因、②でいうところの背景が分かればおのずとわかってきます。

イメージでいうと、①がわかることによって解消のフレームが、②がわかることによってそのコンテンツが見えてきます。

①で触れたように、Q の解釈を浸透させるとか、定義を引き出すとかね！

さて、この3つをわかりやすい例で見ましょう！

例えば、A と B がラーメン屋の天下一品に行ったとします。水分が根こそぎ奪われますね。

そこで A は B に提案チックな質問をしました。

A「マック行かない？（のど乾いたから飲み物飲みたい）」

しかし B はこう返しました。

B「いや、行かない。（お腹いっぱいだからこれ以上食べられない）」

A「えっ？」

B「えっ？」

さて、ごちゃっています。笑

これを上記の思考方法でアプローチすると

①原因…A の意図が伝わっていないことによる QA ミートだね。これはみんな OK だと思います。

②背景…さて、天下一品を食べた後にマックに行きたくなる背景ってどんなものがあるだろうか。きっと、いくつかあると思います。A の考え通り飲み物がほしいのも一つ、A は実は大食いで足りなかったのも一つ、マックで働いているバイトの子がめちゃくちゃ可愛くて会いに行きたかったのも一つ。

③方法…この場合、A の Q の意味をテーブルに浸透させることだね。②の要素が「飲み物がほしい」なのであれば飲み物を買いにマックに行きたいということ、「A がめっちゃ大食いで足りなかった」のであればもっと食べに行きたいということ、「バイトの子がめちゃくちゃ可愛くて会いに行きたい」のであれば可愛い子に会いに行くためにマックに行きたい

ということを浸透させます。

って感じです。思考回路については大丈夫かな？

お次はこれを実際にテーブルに提出する手段です。

カンファメの提出方法

①カンファメは Q で介入せよ！

まずいきなり声を大にして言いたいのは、**カンファメは絶対に Q で入れ！**ということです。

どういうことか、上記の天下一品の例を用いて説明します。

②の背景のところ、いろいろ考えが出たよね。これによって、③の解消方法に違いが出るのはわかったと思います。ということは、②の部分は絶対に間違えられない部分ということ。ここを、自分のアサンプションごり押しの **C** で提出するのではなく、複数の解釈を混ぜた **Q** として出せ、ということです。

なぜなら、**C** として提出してそれが間違っていた場合、それが更なるごちゃりを生む可能性があり、自分の頭の中でもミスったことが先行してしまいうまく処理できなくなってしまう。

そして、一番の理想は **QA** で **C** の役割を果たすこと！だと思っています。

Q がうまい人は、それだけでテーブルのごちゃりを解消できます。そこまでのレベルに達することができれば、テーブルで相当信頼される存在になるはず！

②カンファメの時はチャートを使え！

カンファメの浸透度を上げるのが、チャートです。

ごちゃってるときに入ってくる情報が聴覚的なもののみであるのか視覚的なものを含むのかは大きな違いが出てくるし、チャートで整理することで理解度が増すからね！

チャートの使い方についてはレクチャーで紹介します。笑

③菩薩の心

カンファメは上から目線ですといい印象を持たれません。すべてを抱擁する菩薩の心をもってテーブルに浸透させてあげてね。

では、最後にカンファメを有効活用する方法です！

カンファメだけで終わらせるな！

カンファメだけで終わらせてほしくない、ということを前述したと思います。

カンファメをきれいにすることができれば、実はそこから無数の道が広がっています。

みんなが2年生になってから春セミの1st,2nd やアッセンの1st でテーブルを引っ張っていた先輩って、多少の技術の差はあれどカンファメをしてそこからテーブルを進めていたと思います。

なので、少しレベルが高くなるけどカンファメのその後の話をしようと思います！

①カンファメからの **Question**

これは、さらなる相手の意見の深掘りに使います。

ごちゃっていた部分が解消されたけども、その先にまたごちゃりそうなものを予見したときそれを未然に防げるので一石二鳥！

ちょっぴり戦略的な話になるけど、カンファメの後に自分の **Q** を持ってくることで完全に自分の話として主導権を握ることができます。笑

②カンファメからの **Suggestion**

これはどんどんテーブルを進めていきたいときに使います。

カンファメした事柄がエリア外の話であったときや、浸透させたものを検証するための **T/Point** などがこれになります！

主にアーギュメントを検証する **NFC** や **praca** などで活用する機会が多いかな。

③カンファメからの **Objection**

これは、カンファメからの、というよりは **Objection** する前には念入りにカンファメしてから出してほしい、というイメージです。

なぜなら、初見で **Objection** を完璧に相手の意見に沿ってぶつけられる人はなかなかいないからです。

大体はどこかで定義がずれたりしてインダイレクトになっています。それを防ぐため、**Objection** の前にはカンファメを挟んで自分の反論が相手の意見に沿っているかどうか確認してほしいです！

<最後に>

2年生の時に結果を出せた人と出せなかった人若しくはこれから頑張ろうって人、両方にメ

ッセージを向けたいと思います。

まず、結果を出せた人。

自分は2年生の後期にあまりいい思い出がありません。ずっと伸び悩んでいました。

2年生のアッセンで甲テーブルに進出して、そこからはテーブルで一番うまくて当たり前、じぞったりごちゃらせたりアーギュの処理に手こずったりなんてもってのほかだと思っていました。

関西遠征でもうまくいかずにインナーの先輩に厳しい言葉をかけられたりもしました。

今まで順調できたからこそ、伸び悩むのって原因がわからないし怖いです。

でも、伸び悩んだとしても決して諦めたり腐ったりしないでください。全力で悩んで努力してください。

伸び悩む期間に考えることや身につけることって、順調にいつてる時より重要で役に立ちます。そしてそれが生きてぐぐっと急成長する時が必ず来ます。

常に前を向いて、歩みを止めず頑張ってください。

結果を出せなかった、これから頑張ろうと思っている人

ちょっと厳しいことをいいますが、自分が思っているより本気で取り組まないと結果はついてきません。このくらいでいっか、とブレーキをかけた途端追い上げは不可能となります。なぜなら、自分より前を走っている人よりも速いペースで走り続けないといけないからです。

でも、どちらの方向を向いてどう走ればいいのか、わからないと思います。

そのために、先輩を頼ってください。君たちがこれから走るべき道を今まで走ってきた先輩を頼るのが、一番手っ取り早いです。

そして大切なのが、1人で走らないこと。先輩なり、ライバルなり、後輩なり、誰でもいいです。一緒に走り切れる人を見つけ、切磋琢磨しあいながら頑張ってください。自分もいつでも力になります！

はい、ちょっと真面目な話もしたけど、文章だらけの無機質なこのレクチャーもおしまいです！

きっとわかりづらいこととかたくさんあると思うので、聞きたいことがある人は連絡先載せるので気軽に連絡して来てください！大学のプレパも個人プレパもいくらでも行きます！それでは！

明治大学 106th 明治オープン実行委員長

永原玄一郎

Mail: gen0528may@gmail.com

LINE: glorygen