

# Prologue of Storytelling - Dress Words Up

## 【全体プログラム】

0. なぜストーリーが必要なのか？ ～人間理解と時代背景～
1. ストーリーテリングの技法 ～共感性と具体性～
2. ヒアリングの技法 ～他者の視点から始める～
3. フレーミングの技法 ～関係性を進化させる～

## 0. なぜストーリーが必要なのか？ ～人間理解と時代背景～

### ◆ 社会背景：加速度的に変化していく社会の実情

- ・ グローバル化 : 処理しきれないほどの「 」の時代
- ・ フィルターバブル: アルゴリズムによる「 」の分断
- ・ VUCA: 「 」な社会

### ◆ 人間理解：1万年ずっと変わらない人間の本质

- ・ 生存本能 : 脳は「 」を知覚できるように発達した
- ・ 帰属意識 : 人は「 」を求め、仲間意識を重視する
- ・ 認知能力 : 概念より「 」の方が理解・想像しやすい

### ◆ ストーリーがもたらす効果

- ・ 具体的にイメージしやすくなり、聞き手の「 」が増す
- ・ 聞き手との相互理解が深まり、「 」されやすくなる
- ・ 思考の柔軟性と多様性が高まり、「 」を避けやすくなる

### ◆ 話し手が信用される条件

- ① 私たちは「 」で、「 」がわかる
- ② 「 」がなく「 」と「 」があるように見える
- ③ 「 」と感じられ、「 」が描ける

(memo)

(参考文献・引用元)

『プロフェッショナルは「ストーリー」で伝える』



『心に刺さる「物語」の力 - ストーリーテリングでビジネスを変える』



『ユーモアは最強の武器である

- Humor Seriously: Why Humor is a Secret Weapon in Business and Life』



『ストーリーが世界を滅ぼす』



『レトリック - 人生の武器としての伝える技術』



『人に頼む技術 - 嫌な顔をされずに人を動かす科学』



『Think Again - 発想を変える、思い込みを手放す』



『人を動かす新たな3原則

- 売らないセールスで、誰もが成功する!』



『The Catalyst - 一瞬で人の心が変わる伝え方の技術』



『ポジショニング戦略 (新版)』



『脅威のストーリープレゼン』



『組織が変わる - 行き詰まりから一歩抜け出す』



『他者と働く - 「わかりあえなさ」から始める組織論』



『スタンフォードの権力のレッスン』

