

みなさん、こんにちは！小松茂則です(^^)
今週のモエル塾通信をお届けします。
私のXに投稿した記事をアレンジして共有させていただきます。

テーマは本当の【**たった一言、あるお願いするだけで、プレゼンが激変した話**】です。

プレゼンの場で、私は何度も失敗してきた。
相手が話を聞いてくれない。
目の前でiPhoneをいじられる。
最後は「検討します」の一言で終わる…。

何が悪いのか分からない。
何度やっても結果は同じ。
「もう無理だ…」そう思った。

でも——
たった一言で、すべてが変わったんです。

その一言とは、**「断ってください。」**

「え？断ることを前提にするなんて、失敗するだけじゃないですか？」
私も最初はそう思った。

でも、先輩に言われた通りこう尝试してみたんです。

「お話を聞いて、必要ないと思ったら断ってください。逆に、いいなと思ったら、ぜひ始めてください。」

その瞬間、相手の表情が柔らかくなりました。

「押し売りされるかも…」という警戒心が消え、
安心して話を聞いてもらえるようになったんです。

さらに、こんな一言を加えると効果倍増：

「途中で必要ないと思ったら遠慮なく教えてください。」

これで、相手の安心感がピークに達します。
プレゼンが終わるまで、真剣に話を聞いてくれるようになりました。

でも、この方法にはもう一つ、大事なポイントがあります。

最後に必ずこう尋ねるんです。
「よろしいですか？」

この一言で、相手から「はい(YES)」を引き出します。

YESを引き出せば、自然と話が前向きに進むんです。

結果、「検討します」とかわされることが激減。

気づきました。

この方法はただの「テクニック」ではありません。

相手を安心させ、必要なものを一緒に考えるための誠実な約束です。

だから私はこれを「プレゼン宣言」と呼んでいます。

この宣言が、私のプレゼンを変え、仕事を変えました。

「断ってください。」

この一言を、次のプレゼンでぜひ試してみてください。

きっと、何かが変わるはずです。