

会議で 論理的な話し方 ができる 最短練習法

 コミットレ 限定公開

本を読んでも解決しなかったあなたへ

全25種類の
練習法を収録

LINE
友だち
追加特典

はじめに

本書を手に行しているのは「会議でうまく発言できない」「説得力のある話をするのが苦手」「論理的な話し方をマスターしたい」と感じたことのある方だと思います。中には、すでに何冊かコミュニケーションに関する本を読んだことがある方もいるでしょう。

本は、手軽に知識を手に入れられるという点において、非常に有効な問題解決の手段です。一方で、本を読むだけでは実践的なスキルを身に付けられない、という事実もあります。本を読むこと自体は有効でありながら、**本を読むだけでは不十分**なのです。

私たちのゴールは、論理的な話し方のコツやフレームワークを頭で理解していることではありません。会議やプレゼンの場で、**実際に論理的な話ができている**状態です。

会議やプレゼンで論理的な発言をしようとしたとき、それは頭の中だけで完結することはありません。必ず、頭と口を使って「話す」という行動をとる必要があります。

論理的な発言やプレゼンは、いわばスポーツです。

甲子園出場を目指す高校球児たちが、練習をせずに「野球上達のコツ」という本を読んでいたら、迷わず「練習すべきだ」と思いませんか？

スポーツと同じように、「論理的な話し方」をはじめとするコミュニケーションスキルを身に付けるためには、練習が不可欠なのです。裏を返すと、正しい方法で練習すれば、**会議を始めとしたビジネスで通用するコミュニケーション能力は、誰でも身につけることができます。**

本書では、皆さんが会議で実際に論理的に発言するための「自主トレーニング法」をご紹介します。この資料が「本を読んでも、あまり成果が出なかった」「本を読んでも、知識が増えたただけだった」という方の一助となることを願っています。

本書の使い方

本書では、具体的な練習方法を解説する前に、コミュニケーションスキルを身に付けるための練習に不可欠な3つのポイントを解説しています。

そのうえで、会議で論理的な発言をするために必要な要素を5つに分類し、全25種の練習方法を解説しています。

以下に、おすすめの使い方をご紹介します。

論理的な話し方

全般のスキルを上げたい人

苦手な部分をピンポイント

で練習したい人

会議で論理的な発言をするための
練習に不可欠な3つのポイントをおさえる

練習法1から5を
順に実践する

自分が課題を
感じているパート
を確認する

もくじ

自主トレに欠かせない 4

3つのポイント

練習法 01

会議の本質を理解する 7

練習法 02

苦手意識を払しょくする 13

練習法 03

説得力のある意見を作る 16

練習法 04

論理的な話し方を練習する 23

練習法 05

質問・反論に答える 35

自主トレに欠かせない 3つのポイント

01

細分化して練習する

たとえば「論理的に話す」スキルも、分解することができる。身に着けたいスキルを構成する各要素を、スモールステップで練習しよう。

会議で
論理的に話す
スキル

論理的に話を構成する

目的に沿った意見を作る

苦手意識をなくす

表情や声色を意識する

練習① 論理的な意見を構成する練習

練習② 人前で話すことに慣れる練習

練習③ 大きな声でゆっくり話す練習

02

失敗できる状況で練習する

いきなり本番を迎えるのはNG。まずは失敗できる環境で練習しよう。スポーツの練習や練習試合をするイメージ。



03

必ず答え合わせを行う

各練習ごとに、どこがよかったのか？どこがよくなかったのか？家族や友人に客観的なフィードバックをもらったり、スマホで録画や録音をしたものを自分で確認したりしよう。

同僚



早口すぎて聞き取れなかった

自分



話が長くすぎてよくわからないな

練習法01

会議の本質を 理解する

このパートでは、会議の本質を知り、理解を深めます。うわべのスキルではなく、どんなときも使いこなせる本質的なスキルアップを目指します。



■ 会議には、4つの種類がある

- 1 : アイディアを出す会議
- 2 : 問題を発見し、解決するための会議
- 3 : 情報を共有する会議
- 4 : 審議・検討を行う会議

QUESTION

あなたが日常業務で参加する会議はそれぞれ、どれに当てはまりますか？

アイディアを出す会議

意見の質よりも
「量」を重視する会議

問題を発見し 解決するための会議

議題についての問題を特定し
解決策をつくる会議

情報を共有する会議

ある特定の情報を保有している人が他のメンバーにそれを共有する会議

審議・検討を行う会議

施策を実行して問題がないかどうかの判断を検討するための会議

■ 会議開催には莫大なコストがかかる

例：月給25万円の社員10人で1時間の会議を行う場合

- ・ 週休2日と仮定して月間20日勤務
⇒ $25\text{万円} \div 20\text{日} = \text{日給}12,500\text{円}$
- ・ 1日8時間勤務
⇒ $12,500\text{円} \div 8\text{時間} = \text{時給約}1,500\text{円}$
- ・ 1時間の会議
⇒ $1,500\text{円} \times 10\text{人分} = \text{人件費}15,000\text{円}$



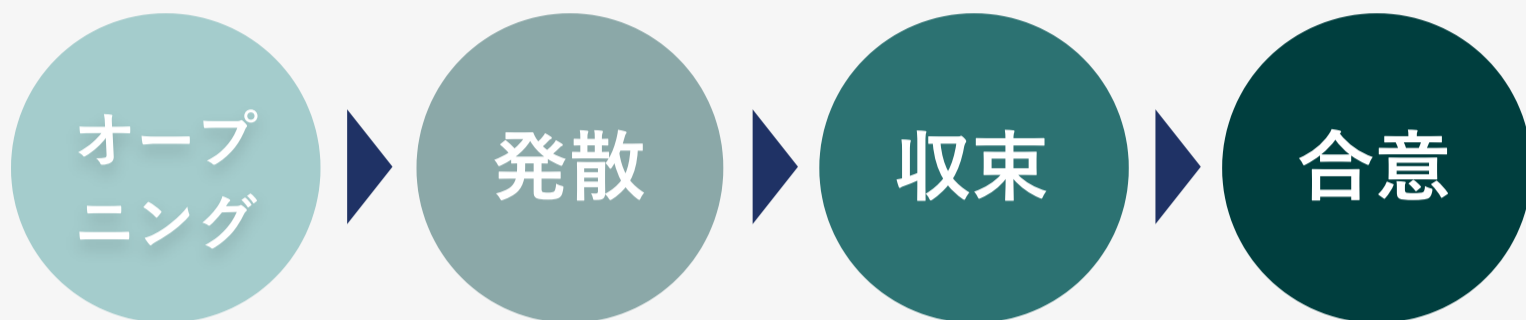
「自分の意見を発言したり、周囲への疑問を質問したりすることで少しでも会議に貢献する」という意識を持って参加することが大切

QUESTION

自分の時給を知っていますか？一時間の会議で自分が生み出すべき価値を再確認しよう

会議の流れを意識した 発言を理解する

■一般的な会議の流れ



オープニング：

会議開催の経緯やその会議の目的を共有する

発散：

思いついた限りの意見を出し合う

収束：

多くのアイデアを取捨選択し、議論をまとめる

合意：

収束させた意見について参加者の合意を得る

CHALLENGE

自分の組織やチームが抱えている問題点を
できる限り多く挙げてみましょう（発散の練習）

04

合意形成のために 自分の意見を明らかにする

■ 会議で合意形成をする目的

そもそも会議の目的は？

多くの意見を出し合うことではなく、話し合った内容を実行に移すこと。

⇒ **決定事項を実行するために合意形成が必要**



発散でアイデアを出し終わったら
それに対する「賛成/反対」 + 「理由」を考える



CHALLENGE

物価上昇に伴ってあなたの会社が扱う商材を
値上げすべきだと思いますか？あなたの意見と、そう
考える理由を、5分間で考えてみてください

会議への参加による 成長を最大化する

■ 会議での成長に不可欠な当事者意識

当事者意識をもって会議に臨み、積極的に発言・質問することで、**成長できるチャンスが飛躍的に増える。**

QUESTION

当事者意識の高い人は、会議でどのように振る舞うのでしょうか？

■ 当事者意識が高い人の行動例

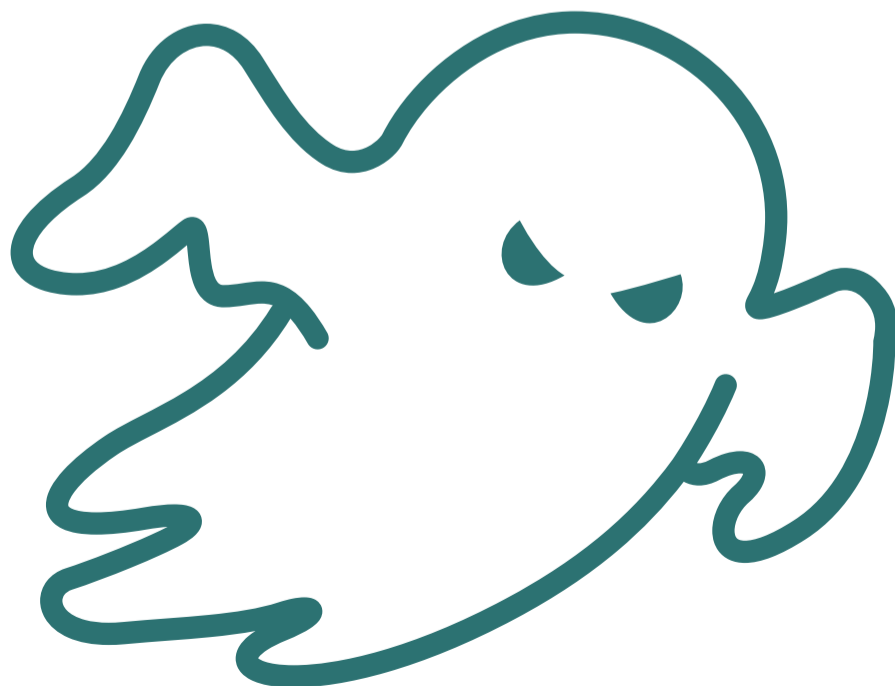
- ・ オンライン会議用のURLを発行する
- ・ 一番先に会議室に入って準備する
- ・ わからないことがあれば、質問する
- ・ 人が話している間はうなずいて聞く
- ・ 論点がずれていたら、軌道修正する

⇒このような当事者意識の高い行動が、**積極的に発言する自信につながる**こともあります。

練習法02

苦手意識を 払しょくする

このパートでは、会議で論理的な発言をすることに対する苦手意識を払しょくするための考え方を鍛えます。



01

苦手意識を持つ 3つの原因を理解する

.....

■ 会議の発言に対する3つの苦手意識

- 1 : わかりやすく話すことが苦手
- 2 : 心理的な抵抗がある
- 3 : 話の内容が理解できない

1-1

分かりやすく 話すことが苦手な人

.....

■ 当てはまる人の共通点と対策

自分の言いたいことを一度ですべて伝えなければいけないという意識が強い。

⇒ **その思い込みを捨て、相手を知りたいことを答える意識をもつことが大切**

質問に対する端的な回答

意見に対する理由

意見を採用するメリット

相手が知りたいことは何かを素早く把握するスキルが必要

1-2 心理的抵抗感がある

■当てはまる人の共通点と対策

的外れな意見を言って、マイナスの評価を受けることを恐れて発言できていない。

↓

- ① みんなを納得させる必要はない
- ② 消極的な姿勢こそが、マイナスのイメージを与えてしまうと考える

1-3 話の内容が理解できない

■当てはまる人の共通点と対策

他社の話の内容が理解できていないために、何を言ったらいいかわからず黙ってしまう。

話されている内容の
背景がわからない

専門用語などの
言葉が理解できない

臆せず質問し、積極的に
議論についていこうと
する姿勢を見せる

まずは自分で調べ、
わからなければ人に聞く
ことを習慣化する

練習法03

説得力のある 意見を作る

このパートでは、会議で論理的な発言をするための、説得力のある意見の作り方を学び、練習します。



会議の目的に合わせた準備をする

■ 4種類の会議：それぞれのポイント

アイデアを出す会議

質よりも量を重視して、
できる限り多くのアイディア
を考えておく

問題を発見し

解決するための会議

議題についての問題を特
定し、解決策を考える

情報を共有する会議

自分の持つ情報や
業務進捗をわかりやすく
まとめておく

審議・検討を行う会議

実行するにあたっての
リスクやメリットを洗い
出しておく

CHALLENGE

例：あなたの部署は長時間の会議が多く、作業時間が確保しにくいことが問題視されています。
この問題の解決策を、5分で考えてみてください

回答例：

- ・ 情報共有系の会議では、事前に資料を共有することで、質疑応答をする場にする
- ・ それぞれの会議において、その参加者は本当に参加する必要があるのかを今一度整理する
- ・ 会議時間が長引かないよう、議題が多すぎるときは優先順位をつけて話し合う内容を決める
- ・ そもそも今開催している会議は必要なのか？
必要ないものや、合体できるものはないのか？
改めて考えなおす

■ワンポイントアドバイス

解決策を考えるだけでなく、そもそも「**真の問題は何なのか**」という視点を持つことが大切。

※上記の例の場合、

> そもそも会議時間が長いことは問題なのか？

> 会議時間が長いことによって起きている問題は
何なのか？

を考えたうえで解決策を考える必要がある。

02

過去の経験をもとに 意見を作る

.....

■意見が思いつかない人の特徴

「結論から考えなければいけない」と勘違いしている。

自分の過去・経験したことから考える

過去や経験



を振り返る

自分なりの意見ができる

QUESTION 01

社員のスキルアップに向けて、どんなことをすべきだと思いますか？

.....

- ①自分の過去を振り返り、スキルアップできた経験を3つ程度挙げてください。

02

過去の経験をもとに
意見を作る

回答例：QUESTION 01

- ・本とネットの授業でマーケティングの基礎を学んだことがある
- ・留学して、英語力を身につけた
- ・サッカーの朝練で上達した

QUESTION 02

社員のスキルアップに向けて、どんなことをすべきだと思いますか？

②先ほど挙げた経験の中から、自分の意見を5分間でつくってみましょう。

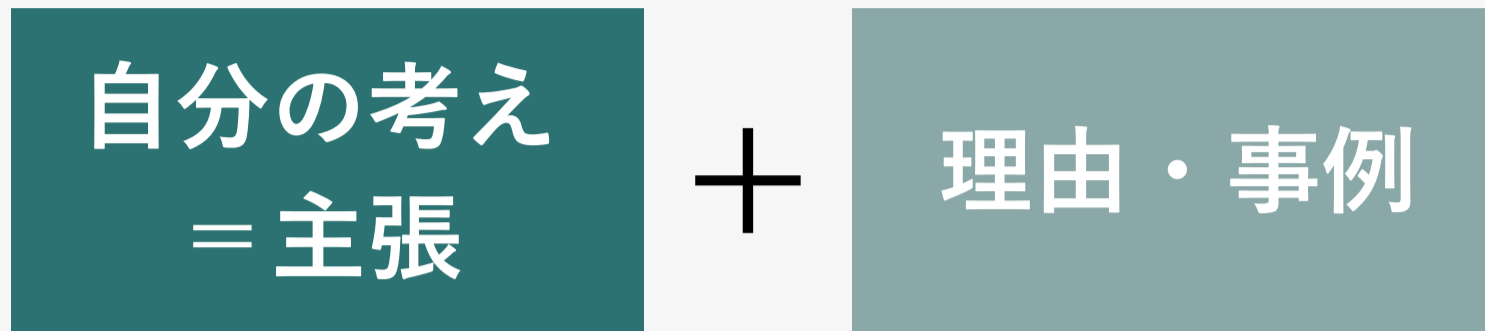
回答例：

- ・留学して、英語力を身につけた
⇒ 他部署への留学制度をつくってみる
- ・サッカーの朝練で上達した ⇒ 朝活を推奨する

03

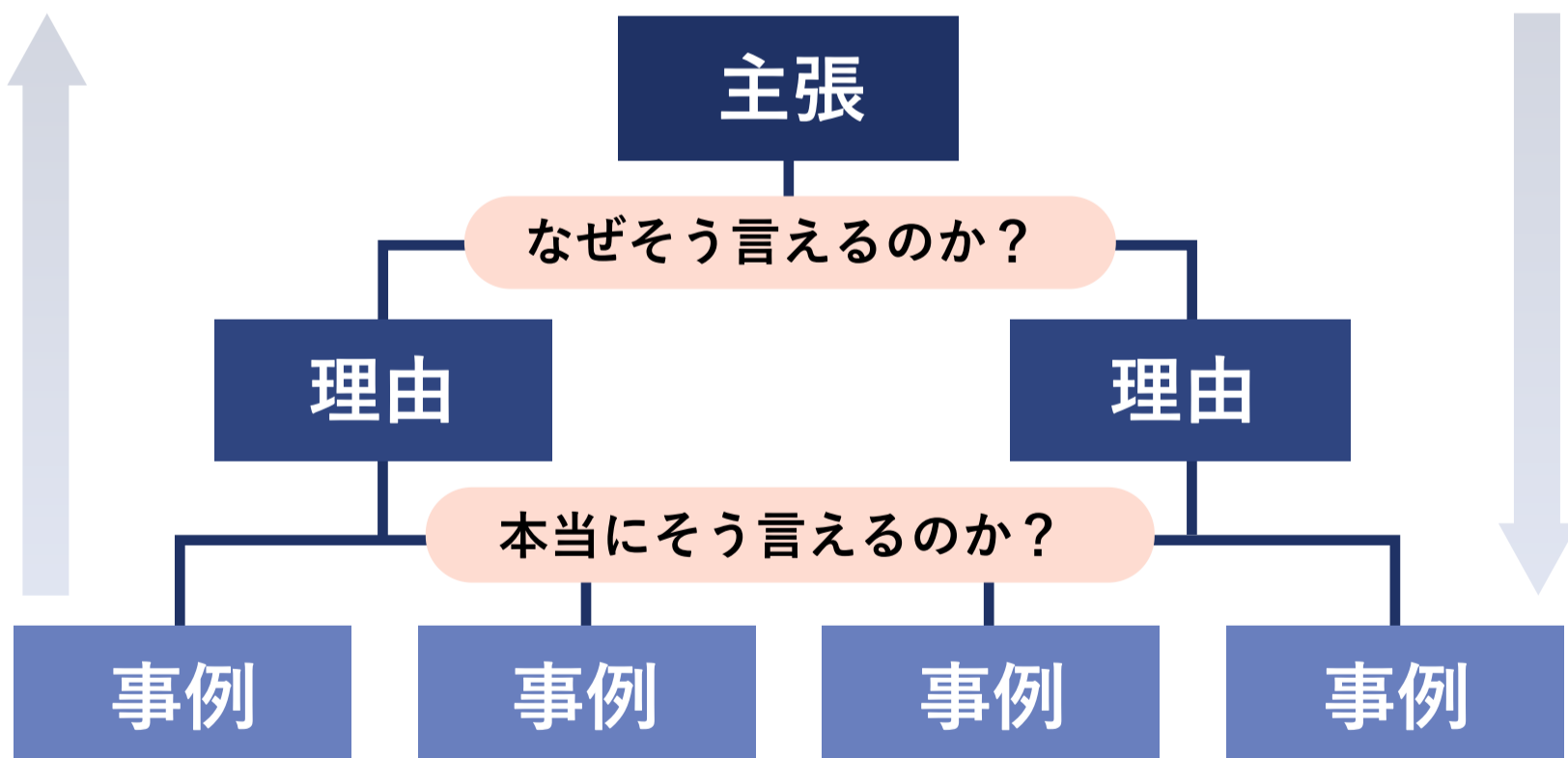
理由や事例を考える

■ 説得力のある意見とは



主張だけでなく、理由や事例 = 根拠があると、発言に説得力が増す

■ 理由や事例を考えるためのピラミッド



CHALLENGE

学生時代に海外旅行に行くべきだという主張に紐づく理由を、2つ以上考えてみてください

回答例：

- ・ 広い視野を養うことができるから
事例：自分自身も留学を～
- ・ 学生時代が一番まとまった時間を作れるから
事例：社会人は大型連休をとりづらい

04

客観的事実を
事前に収集しておく

■客観的事実とは

数値、正確なデータ、記録が盛り込まれた情報。
また、**誰が見ても同じ**ととらえられるもの。

客観的事実の例：

- ・ 国が発表している各種データ（e-statなど）
- ・ 自社で過去に実施したアンケート結果
- ・ 成約率やウェブサイトのアクセス数 など

QUESTION

客観的な事実を述べているのはどちらでしょう。

- ①若い世代は皆スマートフォンを使っている
- ②20代・30代のスマホ利用率は9割

正解：②

練習法04

論理的な話し方を練習する

このパートでは、実際に論理的な発言をするための「話し方」の練習をしていきます。はじめにお伝えした通り、「失敗できる環境で練習する」「スモールステップで練習する」「答え合わせをする」ことを意識してみてください。



01

結論⇒理由 の順番で意見を述べる

.....

■結論とは

反対/賛成、A案が良い/B案が良い、好き/嫌い、などの**自分の主張**。

私は賛成です

私は反対です

私は～をした方が良いと思います

■理由とは

自分の主張が「**なぜそう言えるのか？**」に対する**答え**。事例や過去の経験、客観的数値もここに含まれる。

なぜなら～だからです

QUESTION

あなたは犬と猫ならどっち派ですか？
はじめに結論を述べ、そのうえでそう考える理由を述べる練習をしてみましょう。

02

主語を明示する

■主語の重要性

主語を明確にして述べることで、聞き手に誤解を与えるのを避けることができる。

⇒**発言の際に「誰が」「何が」を明示する**



競合のA社とB社が、先週新商品をリリースしていましたね

■主語を意識してみよう

私もよく製品についての相談を受けます



私も、X社の担当者からよく製品についての相談を受けます



CHALLENGE

今日、これから誰かと会話をするときは
主語を意識して会話してみましょう

03 目的語を明示する

■目的語とは

動作の対象となる「～を・～に」の「～」に**当たる**部分。

⇒目的語を明示することで、聞き手に誤解を与えるのを避けることができる。

私は **Aの意見に** 賛成です

来週 **A社に新しい企画を** 提案します

私も **商品Xの生産数量増加に** 賛成です



目的語

CHALLENGE

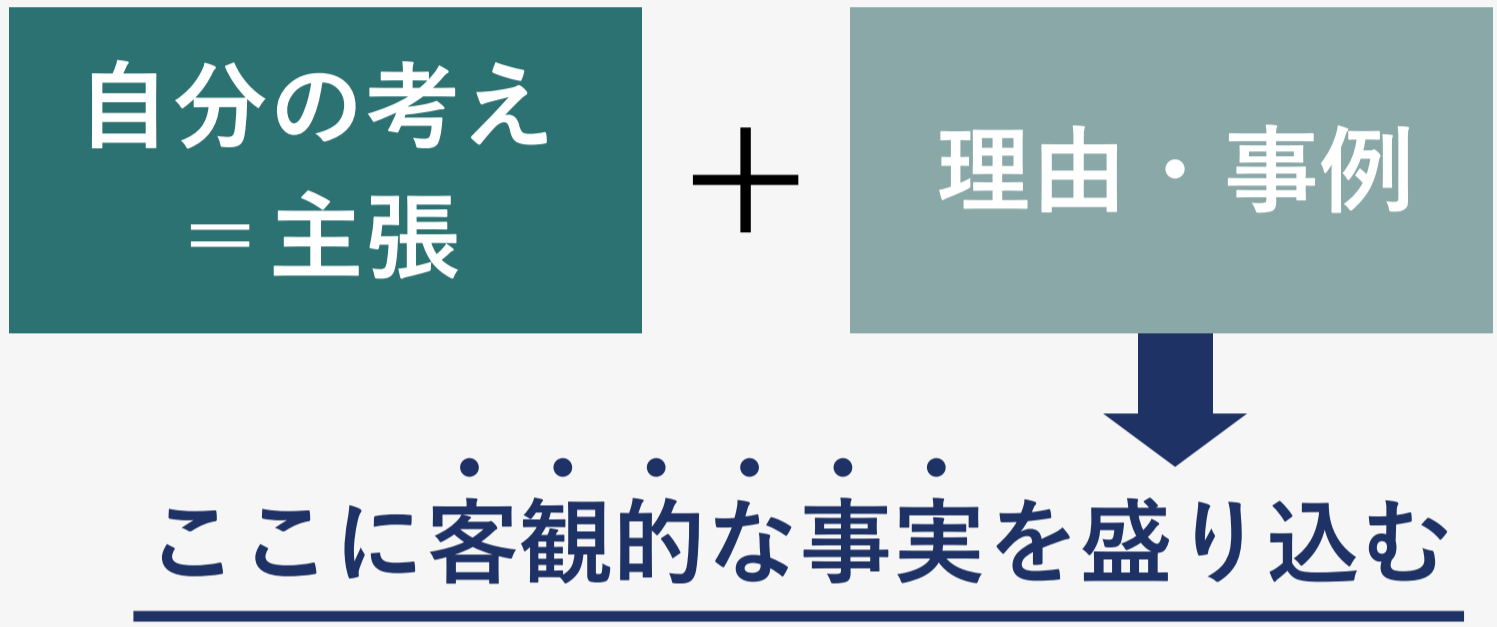
家族や友人との会話では、顕著に目的語を忘れがちです。日常的に意識してみましよう。

04

客観的事実を盛り込んで主張する

.....

■客観的事実の伝え方



■伝え方の例

自分の考え = 主張	私はA案がいいと思います。
理由・事例	というのも、 経済産業省が実施した、2020年の〇〇調査 によれば…

QUESTION

「日本人は英語力を高めるべきだ」という主張を裏付ける客観的事実には、どのようなものが挙げられますか？

回答例：

・ **国際語学教育機関が発表した2022年調査**によると、英語を母語としない112カ国・地域のうち、日本人の英語力は前年の78位からさらに順位を落とし、80位だった。これは5段階中4番目となる「低い能力レベル」（61～87位）に分類される。

参照：第2022版 世界最大の英語能力指数 ランキング

<https://www.efjapan.co.jp/epi/>

・ 2016年、株式会社キャリアインデックスが**1,000人の働く男女を対象に語学力を年収についての調査**を発表。その結果、年収700万円以上の人の48.7%が英語での日常会話や読み書きができるレベルであることが判明している。さらに年収が500万円から700万円未満の人においては34%、500万円未満の人は22.4%と、英語力を有している人ほど年収が高いという相関が見られた。

参照：CareerIndex年収・転職実態調査 vol.7

<https://careerindex.jp/contents/column-report/ranking/1707/>

05

話の論点を整理して 発言する



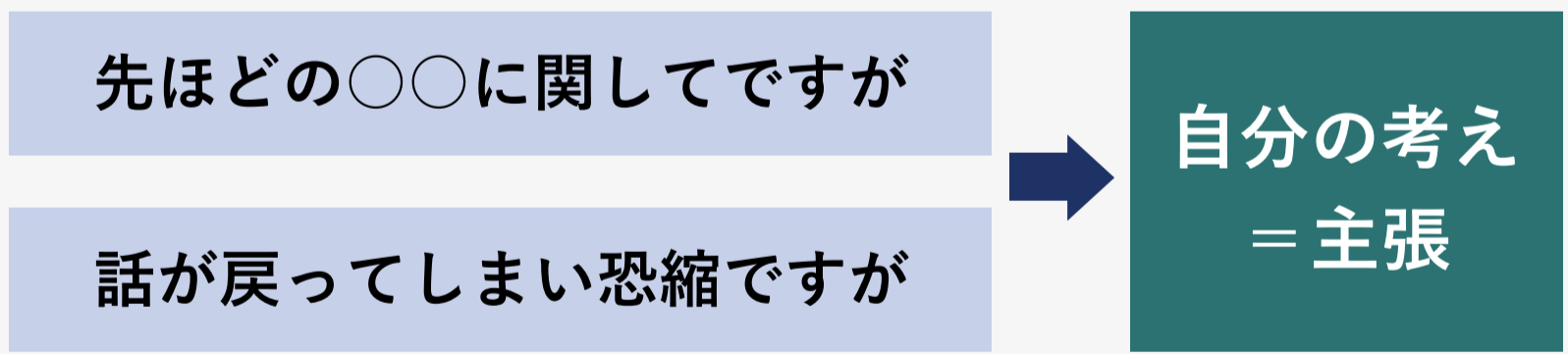
■論点とは

話の中心となる問題点。会議の場面では様々な情報が入り混じり、論点がわかりづらくなりやすい。

⇒ **何の問題点について話をしているかを明確に把握する**ことで、自分の発言のずれを防ぐ

■論点を整理した発言の仕方

発言する前に、まくら言葉を添える。



CHALLENGE

毎回の会議で、今は何について話し合われているのか？ = 論点は何か？をメモに書きだしてみましよう

06

大きな声で話す

■大きな声で話すメリット

メリット 1：伝えたい内容が正しく伝わる

メリット 2：自信のある印象を与える

⇒説得力が高まる

■具体的な声の大きさ

①対面の会議の場合

参加者の1メートル後ろをめぐらして話すようにする。同時に、顔を上げることが大切。

②オンラインの会議の場合

画面を見ながら、日常会話の1.3倍程度の声量を目指して話すとよい。

CHALLENGE

会議後、上司や同僚に「自分の声の大きさは適切だったか」フィードバックをもらいましょう

話している自分の声を録音して聞いてみましょう

07

語尾まで言い切る

■語尾まで言い切るメリット

メリット1：伝えたい内容が正しく伝わる

メリット2：自信のある印象を与える

⇒説得力が高まる

■具体的な方法

しりすぼみに話さず、「です」「ます」など、なるべく断言口調で語尾を強く話す。

※発言内容に自信がない時は

～だと考えています

という表現で言い切るようにする。

08

話すスピードを意識する

■具体的なスピード

1分間に300文字程度（原稿用紙1枚程度）

⇒自分が普段どのくらいのペースで話しているのかを把握して、調整する

CHALLENGE

以下の文章は、300文字で構成しています。
1分間をはかりながら音読してみましょう

.....

ボリビアにある「ポトシ銀山」を知っていますか？ポトシ銀山は、人類の「負の世界遺産」として登録される廃鉱山です。スペイン統治下の元、1545年に採掘が開始されました。良質な銀が大量に採掘されたため、250年あまりの間、スペイン、そしてヨーロッパの経済を潤したと言われていています。

しかし、当時の採掘環境は劣悪そのものでした。粉塵による肺疾患、水銀中毒、落盤事故での死者はなんと800万人に及ぶと言われていています。採掘に携わった労働者は、使い捨てにされました。

私たちがイメージする中世ヨーロッパの栄華の裏には、インディオの血と汗の結晶があったことを忘れてはならない。そんなメッセージを持つ負の遺産が「ポトシ銀山」なのです。

■目線を意識するメリット

- メリット 1：声が相手に伝わりやすくなる
(目線を上げる=顔を上げて話すことと同義)
- メリット 2：自信のある印象を与える
- メリット 3：話についていけない人が見える

■具体的な方法

①対面の会議の場合

1人ひとりと目線を合わせながら話す。相手が資料を見ていたとしても、話し手は1人ひとりの顔を見るようにして話すことが大切。

②オンラインの会議の場合

画面に写っている自分の顔や、熱心に聴いてくれている人の顔を見て話す。

※自分の資料を画面に映している場合も、文章ばかり見ると目が泳いで見えてしまう。



声がまっすぐ届く



10

進行している会議の 論点を整理する

■論点の整理とは

話の中心となる問題点、会議の目的に沿った話題。会議では様々な情報が入り混じり、論点がわかりづらくなりやすい。

⇒他参加者に**質問して論点を整理**するのも有効

■論点を整理した質問の仕方

① 自分の中で、会議の目的を整理する

アイデアを出す会議

問題発見・解決の会議

情報共有の会議

審議・検討をする会議

② 質問する

ポイント 1：現状に対する自分の認識を伝える

ポイント 2：確認するというスタンスで話す

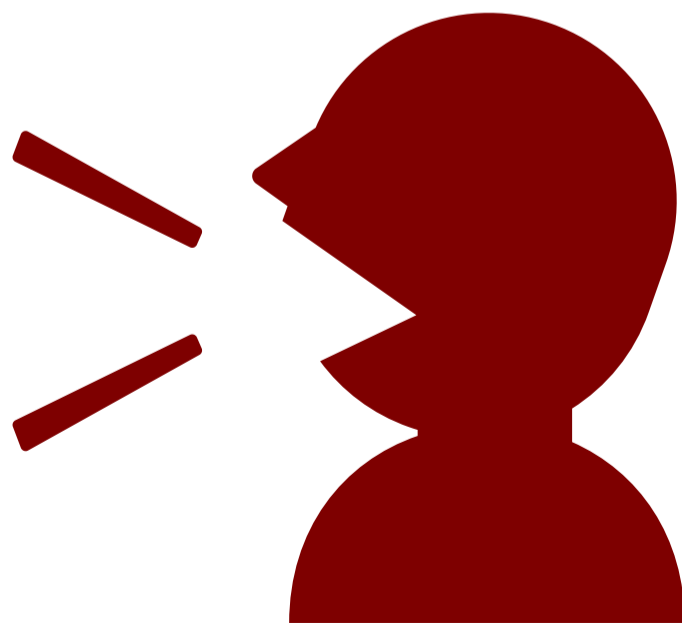


今は、〇〇の解決策についての案を出し合っている段階、という認識で合っていますか？

練習法05

質問・反論に 答える

このパートでは、会議で発言した後の質問や反論に答える練習方法をご紹介します。より実践的な会議での発言力を身に付けていきましょう。



01

相手の反論や質問は 傾聴する

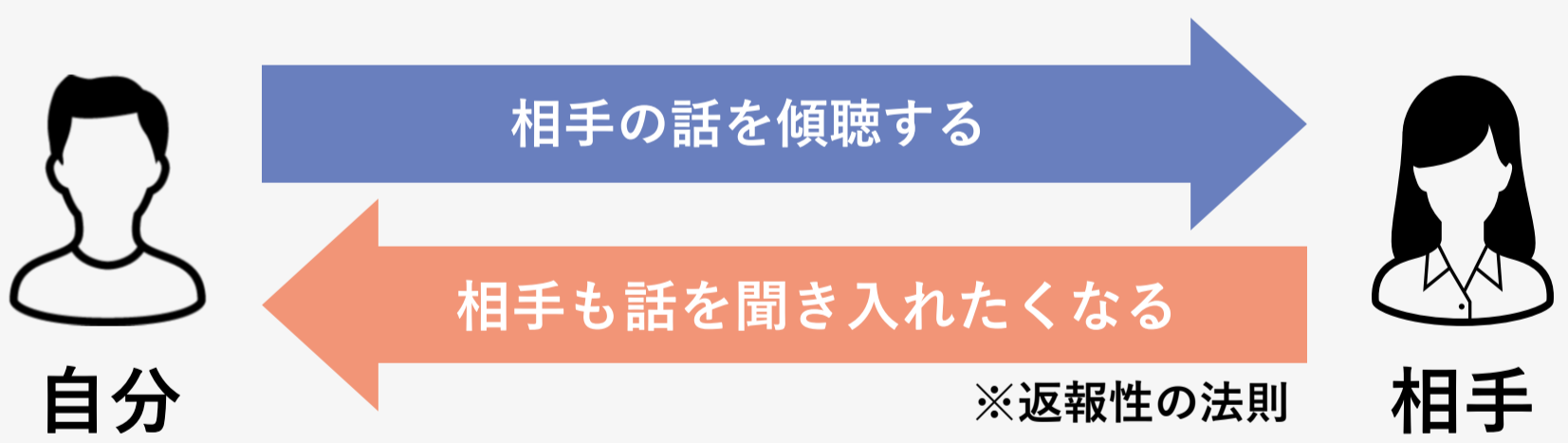
■傾聴とは

相手の話に耳を傾けて**熱心に聴く**こと。「あなたの話を聴いていますよ」という態度が相手に伝わることで、相手は話しやすくなる。

■傾聴のメリット

メリット 1：全員が発言しやすい環境を作れる

メリット 2：返報性の法則によって、相手も自分の話に理解を示してくれやすくなる



QUESTION

傾聴の具体的行動を4つ挙げてみてください

答え：相手の目を見て話を聴く、こまめにうなづく、「はい」「うん」など相槌を打つ、前傾姿勢で聴く、にこやかな表情で聴く など

02

自分の意見を通すことに固執しない

.....

■自分の意見を通すことに固執する心理

一生懸命考えた意見や、良いと思っているアイデアを捨てたくない心理が働く = 固執
⇒ **会議の目的を達成することに集中する**

03

反論するときは否定から入らない

.....

■返報性の法則の応用

返報性の法則：相手から何かを受け取ったら

「こちらも同じようにお返しをしないと申し訳ない」という気持ちになる心理効果。

↓

人は、**自分の意見を否定されたら、相手のことも否定したくなる**心理が働く。

↓

相手の意見は**安易に否定しない**ようにする。

CHALLENGE

あなたの意見に対して、ほかの参加者Aさんから反論をされました。
第一声は、何と答えますか？

.....

- ① 私の意見としては～
自分の考えを、結論から端的に述べる
- ② 確かにそういう考えもありますよね。
相手の意見に対する共感から述べる

答え：② まずは共感を述べるとよい

04

相手の意図を確かめる

.....

■相手の意図とは

相手の発言の意図。言い換えれば、反論や質問の**背景や目的**のこと。

⇒相手の意図と自分の認識をすり合わせる



例：○○さんがおっしゃっているのは～ということで間違いはないですか？

投げかけ・質問で相手の納得感を高める

.....

■投げかけ・質問のメリット

メリット1：相手に自分ごととしてとらえてもらいやすくなる

メリット2：押しつけがましく聞こえない

■投げかけ・質問の仕方の例

私は○○だと思います/○○ではないと思います

私は○○だと思うのですが、いかがですか？

CHALLENGE

私は残業を禁止することには反対です。残業が禁止されたら、仕事を持ち帰る人が出るからです。

.....

上記文言を、投げかけの形に言い換えてみましょう

回答例：私は、残業の禁止には反対です。残業を禁止すると、自宅に持ち帰って仕事をする人が出ると思うのですが、いかがでしょうか？

おわりに

最後までお読みいただき、ありがとうございます。ここまでいくつもの「チャレンジ」や「クイズ」をお渡ししてきました。これをしっかりと実践した方は、必ず論理的な発言力が高まっているはずです。自信をもってご自身の会議に臨んでください。

とは言え（お気づきの方も多いかもかもしれませんが）、正直なところ、本当の意味での論理的な発言力を身につけるためには、これらのワークだけでは不十分です。実際の会議や他者とのやり取りの中で、論理性を鍛えていく必要があります。

最後に一つ。コミュトレには「失敗できる練習環境」「フィードバックがもらえる環境」「スモールステップで練習できる環境」がそろっています。もしも「本番でなく、失敗できる練習で練習したい」「他者からのフィードバックがもらえる環境で練習したい」と感じたら、無料の相談会への参加もご検討くださいね。

[コミュトレについて詳しく知る](#)