

WS「伝え方を考えてみよう！」

グループ別  
“伝えるためのポイント”まとめ

2019/01/18



# オムライス チーム

石井美由紀 上野敏秀 斎藤正光 清水映夫 瀧田玲子 時庭勝彦 則包茂雄

**省エネの見える化！**

(納得してもらいやすい方法)  
動画・色分け・比較・CO2量の風船

**自転車発電・太陽光発電**

(派手で人にインパクトを与える方法)  
※準備やチェックが万全でないと失敗しやすい





# そば チーム

赤井勇夫 宇梶三男 神山徹 小林英夫 高橋幸治 手塚悦子 福田政夫

体 験

(数値の見える化 体験から理解)

ご み

(自分の体験, 経験)





# 天ぷら チーム

石川五郎 石渡饒一 大沼晴彦 加藤忠司 福永久信 古谷守

## 資料や写真

(2つのことを比べるグラフ, 資料)  
(具体的で身近なこと)

## 体験型

(模型・キット)  
(グッズがもらえる, 解説者が美人)





# ラーメン チーム

石浜旦 勝俣正義 小島照美 小山泰明 佐通真由美 藤本勉 増淵一夫

自転車発電  
(風船をふくらませる)

比較(CO2削減)  
(風力発電, 電球, 自動車)





# すし チーム

秋山光庸 石崎初枝 尾坂明 糟川静男 矢吹勝治

**強力な話術&印象付け!**  
(話し方ソフト, 年齢に応じた対応)

**五感が重要!**  
(手の感覚, 視覚などを感じられる体験グッズ)





# 餃子チーム

岩崎克敏 浦井勇 小牧敦子 佐々木栄重 戸村孝子 石崎萌 内海由紀子

**実践**  
(自分の省エネ経験)

**良い教材**  
(自転車発電, ソーラーカー, ソーラークッカー,  
エコタペストリー)



多くの場合売れない  
(変えられない)

## 【振り返り】

- 温暖化防止の啓発活動は「意識」や「行動」を売っている
- 売れるためには、
  - 相手をよく知る、声を聞く
  - 相手の特徴や実情に合わせる  
(年齢、温暖化への関心度 など)
  - メリットも伝える  
(経済面や健康面 など)
  - 具体的な行動を伝える  
(障壁を取り除く経験に基づいた具体例)





# 【伝えるときのヒント】

- NGな伝え方
  - 横柄な態度やおごった態度
  - 注意や命令をする
  - 自分が伝えたいことの説明を一方向的にする
- 「相手とともに理解・行動を深めている」という心構え

