

---

**あなたの「選ばれ力」をアップする！カラー戦略マガジン 第6号**

1件のメッセージ

---



∞ **あなたの「選ばれ力」をアップする！カラー戦略マ  
ガジン 第6号** ∞

こちらのメールは、株式会社MeDeRu（メデル）のお客様、メルマガ登録をいただいた方々、代表取締役 目黒潤とお名刺交換させていただいた方々、メールにてやり取りさせていただいた方々にお送りしております。

**めぐろ 様の「選ばれ力」をアップします！**

めぐろ 様

カラーコミュニケーター（R）目黒潤のメルマガを開いて  
くださり、どうもありがとうございます！

古来から伝わることわざや慣用句を、現代のカラー戦略で  
読み解き、メルマガにてお届けします！

めぐろ 様の日々の生活や、ビジネスシーンに活かしていただ  
き、**めぐろ 様の「選ばれ力」をアップ**していただけた  
ら、とても嬉しく思います！



本日のお題

## 紺屋の白袴

(こうやのしろばかま)

こちらのことわざの意味は・・・

人の白い袴を紺色に染める紺屋が、染める仕事に忙しく、自分は染めていない白色の袴をはいていることから。  
転じて、**他人のことにばかり忙しく、自分自身のこと**に手をかける暇がないということ。

(出典：「故事ことわざ辞典」)

だそうです。

こちらのことわざは日常生活ではあまり使われないかもしれませんが、知名度としてはお高めですよ。

今回は、こちらのことわざから、**プレゼン資料の「余白の大切さ」「余白の『白』は働き者**」ということについて、お話しして行きます！



## ヤンキー塾から学んだ「余白の力」

私は花の女子大生だった25年ぐらい前、塾講師のアルバイトをしておりました。

今でも時々テレビコマーシャルを見かけるくらい、大手の塾だったのですが、少人数クラスの塾でして、なぜか私が担当するのは「中3男子、且つヤンキー」という、最も厄介な人種でした。

どのように厄介かと申し上げますと、

- 髪が青い

(※注 CCBじゃありません。懐かしいですね！フツ、フツ、さりげなくう〜♪)

- 週に3日は朝帰り

- 九九を知らない

- 「b」と「d」なんて、どっちがどっちでも関係無い

という中3男子集団でしたので、授業は本当に大変でした。

宿題なんて当たり前のようにやって来ないですし、たまにやって来たと思ったら、彼女にやらせていたりとか（ヤンキーの彼女って、優等生が多かったりしますね。女の子は、悪い男の子に憧れるんでしょうか）

私に「ブラジャーの前ホックと後ろホック、お前（お前と呼ばれていました。トホホ...）はどっち？」と聞いて来たりとか、塾前に停めてあった私の自転車のタイヤの空気をこっそり抜いたりとか、、、毎日が体力勝負の「闘い」でした。

でも高校受験はどんどん迫って来ますし、私としては何とかしたくて、授業の予定をギッチギチに立てて、ビッチリ書き込んだ予定表を、塾幹部と生徒の親御さんに渡していました。

予定表はA4サイズの紙だったのですが、欄からはみ出て余白も埋め尽くすくらいに、ビッチリ書いていました。

そしたらある日、塾で一番偉い人に呼ばれて怒られました。

「予定表をこんなに書いたら、よけいにヤル気なくなるだろ！人生でもなんでも『余白』っていうものが重要なんだよ！」

その時は、こんなに一生懸命やっているのに！とカチンと来たのですが、落ち着いて考えてみると、それもそうだと納得しました。

それ以降、予定表だけでなく、なんでも「余白」を大切にするようにしているのですが、**「余白」があるから「相手がヤル気を出す」というのは、まさに、プレゼン資料も同じなんです！！**



## プレゼン資料が分かりにくければ相手は思考停止になる。「理解しよう」と努めてはくれないことに気付こう！

1枚のプレゼン資料にたくさんの要素を詰め込み、一から十まで、全て読んでプレゼンしている方が時々いらっしゃいますが、、、それはお相手に相当な負担を強いるプレゼンです。

プレゼンする側は、ご自分は分かっていることなのでスラスラ読めますが、プレゼンされる側の頭の中は、こうです。

1. プレゼン資料を見る
- ↓
2. 読まなきゃ分からないので読む
- ↓
3. 理解する

2や3で大変な負担がかかっていますが、それでもこちらは、プレゼンされる側が「理解しよう」と努めてくれてい

るとても良いパターンで、2や3で脱落してしまうパターンが、実は非常に多いと思います。

脱落されるということは、プレゼンされる側が、プレゼン側のサービスや商品の良さを理解するのを「やめた」「分かりにくくて諦めた」ということです。

そうすると検討の土台に上げてもらえなくなるので、当然発注ももらえません。

サービスや商品が良くても、プレゼンで失敗する理由の1つに、このようなプレゼン資料の「詰め込み過ぎによる分かりにくさ」があります。

では、どうすれば良いのか？

どうすれば、サービスや商品の良さが分かりやすくなるのか？

1から3までひとつ飛びにワープして、**「見た瞬間に理解できる」プレゼン資料**にしたいですね！

実はこれ、結構カンタンなんです！

そのやり方を、次のセクションからお伝えして行きますね！



## 詰め込んだプレゼン資料は人混みと同じ

上記のお写真は、多くの人が行き交うことで有名な、渋谷のスクランブル交差点です。

多い時で1回の青信号で3,000人もの人が行き交うそうです。

こんなにたくさんの方がいては、知り合いがいても気付きにくいですし、ましてや一人一人の特徴なんて頭に入って来ませんよね！

### プレゼン資料も同じです！

1枚にたくさんの要素を詰め込んだプレゼン資料は、まずどこを見て良いか分かりません。

人混みでは、人を一人一人見分けて行かないと、一人一人の特徴まで気付きませんが、まず見分けることで力尽きてしまいますよね。

同様にプレゼン資料も、文章を一文一文「読む」という行為でプレゼンされる側は力尽きてしまい、「理解する」というところまで到達しないのです。

ちなみに私は渋谷でOLをしていた時がありまして、その時に、股間に白鳥の首が付いているパンツみたいなのを履いて歩いて来る男性とすれ違ったことがありました。

その時は、え！？と思い、じーっと見てしまいましたが、それくらい変わった格好をしていないと、このような人混みの中では気付かれません（私は昔から変な人によく会います）

ま、これは余談ですが。笑



**草原の中にただ一人。プレゼン資料ではこのバランスで。**

上記のお写真のように、周りに誰も人がいないところで、ただ一人だけ人がいると、誰でもその人に気付きますし、意識しなくても、その人の特徴が頭に入って来ますよね。

**プレゼン資料も全く同じなんです。**



いかに大事な部分に目を留めてもらうか。

それには、大事な部分以外の「余白の力」が必要なんです！

**「余白」があるからこそ、主役である「大事な部分」にイヤでも目が行きますし、特徴もすんなり頭に入って来ます！**

つまり、先のセクションでお話した「見た瞬間に理解できる」プレゼン資料になるのです！

「余白」が多いともったいない、と感じる方が時々いらっしゃいますが、「主役」を活かすための「余白」なので、全然もったいなくありません！

**「余白」の力を信じて、「余白の白」で主役を盛り立てて、お相手がバチっと理解してくれて決裁してくれる、スピードとインパクトを兼ね備えた、最強のプレゼン資料を作りましょう！**

**プレゼン資料1枚に主役は1つだけ！**

**あとは余白でよし！（余白多めでよし！）**

**余白の「白」が名脇役となって、主役を盛り立ててくれる！**

これはプレゼン資料作成における鉄則です！

本日のお題である「紺屋の白袴」も、お客様（主役）のために必死に働いているから、自分の袴は「白」なんですよね。

そうです、「白」は働き者なんです！

働き者の「白」の力を信じて、「余白の力」を存分に使って、主役が生きるプレゼン資料を作りましょう！

∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞

本日のカラー戦略的結論

## 紺屋の白袴は働き者の証拠なり

∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞ ∞

カラーコミュニケーター（R）目黒潤がお届けする「あなたの選ばれ力をアップする！カラー戦略マガジン」いかがでしたでしょうか。

ご意見やご感想、次はこんなお題を取り上げて欲しい！というご希望がございましたら、メルマガ巻末の「MeDeRu事務局」のメールアドレスまで、どんどんお寄せくださいね！

次回のお題は、

## 色即是空、空即是色（しきそくぜくう、くうそくぜしき）

を予定しています！

配信は1週間後です。

どうぞお楽しみに！



ご自身が会社を引っ張っている  
30代~50代の中小企業の経営者の皆様へ

あなたの魅力が  
**「会社のブランド力」**になる！

オンラインに対応した、全6回の「経営者ブランディング  
研修」のご案内です。

「オンライン無料相談」を承っております。

詳しく見る



▼配信解除ご希望の方はこちらをクリックしてください。

[https://a17.hm-f.jp/index.php?action=C1&a=419&f=7&g=3&c=2797&m=14&code=17918f018ec58289963cef5bdb33af01&fa\\_code=33f92cac21f3cc13c81b871561ee6001](https://a17.hm-f.jp/index.php?action=C1&a=419&f=7&g=3&c=2797&m=14&code=17918f018ec58289963cef5bdb33af01&fa_code=33f92cac21f3cc13c81b871561ee6001)

▼メールアドレス変更の方はこちらをクリックしてください。

[https://a17.hm-f.jp/index.php?action=M1&a=419&f=5&fa\\_code=6d36918ac54555feea59ae108928aa2f](https://a17.hm-f.jp/index.php?action=M1&a=419&f=5&fa_code=6d36918ac54555feea59ae108928aa2f)

# MeDeRu ♡

< 色の力で、一歩先へ > 【MeDeRu】事務局

---

## 株式会社MeDeRu（メデル）

### ●コーポレートサイト

<https://ginza-mederu.com/>

### ●サービスご案内サイト

<https://mederuservice.com/>

### ●メデル ビジネスカラー戦略スクール

<https://school.ginza-mederu.com/>

---

## ■武蔵小杉アトリエ

〒211-0041

神奈川県川崎市中原区下小田中4-22-2

COMFORTABLE B-3

## ◆MeDeRu事務局 対応時間◆

（平日）月～金 10：00～18：00

MeDeRu事務局MAIL : [info@ginza-mederu.com](mailto:info@ginza-mederu.com)

---

(c)MeDeRu 無断複写転載禁止

本メールの無断複写（コピー）は、著作権法上での例外を除き、禁じられています。

複写される場合は、上記株式会社MeDeRuに許可を得てください。

