

本のソムリエの「プレゼン術」

読書普及研究所

2022年4月

目 次

I.	はじめに（話し方は訓練で変わる）	2
II.	【基本】これだけ準備すればいい	3
1.	伝えたいテーマと素材.....	3
2.	わかりやすい構成.....	4
3.	つかみ.....	5
4.	自分の体験談を語る	5
5.	リハーサルを徹底する.....	6
III.	【応用】聴衆をひきつける	7
6.	一人ひとりに話しかける.....	7
7.	間を空ける.....	8
8.	自己開示で親近感を持ってもらう	8
9.	具体例，引用，数字で説得する.....	9
10.	カラオケのように話す.....	9
IV.	【発展】修行は続く	11
11.	マネする.....	11
12.	経験を積む.....	11
13.	録音する.....	12
14.	質疑を想定しておく.....	13
15.	ネタを充実させる	13
V.	最後の秘密	14
VI.	無料ビジネスレポート情報.....	16

I. はじめに（話し方は訓練で変わる）

社会人になると人前で話す機会が増えます。営業先で商品のプレゼン，会社のグループ会議での業務説明，朝の朝礼でのスピーチ，懇親会での開会の挨拶などビジネスパーソンは，話し方で評価されると言っても過言ではありません。話し方で，その人の人間性，考え方が周囲の人から測られているのです。

そのような状況にもかかわらず，原稿を読みながら棒読みスピーチ，話の長いまとまりのないスピーチ，「緊張しています」で始まる本当に緊張していて面白くないスピーチ，「まーあの、えー」だらけのスピーチを聞くことがありますか？ビジネスパーソンにはプレゼンの訓練が必要なのです。

面白いことにプレゼンの本を読むと，多くの著者が昔はスピーチが苦手だったと言っています。人前で話すとき真っ赤になってしまう、頭が真っ白になってしまう。誰でも最初は初心者なのです。そうした口下手の人たちが，話し方を学び訓練することで，人前で話すことができるようになり，その方法を解説した書籍を出版しているのです。

このレポートでは，そうしたビジネス書に書かれてあるビジネスにおける話し方、プレゼンの基本をご紹介します。何をどう話すのか。そして，それを訓練するワークを行います。天才とは，実は努力を見えないようにしている人です。訓練によって、誰でも人前で堂々と話せるようになるのです。

- ・ エグゼクティブたちはもちろんのこと、
テレビ局の記者もカメラがまわっていない時間、
ずっとコメントの練習をしているし、
弁護士も裁判の前には何十回もリハーサルをする（p 282）

「スタンフォードでいちばん人気の授業」佐藤 智恵
【私の評価】★★★★☆（85点）

II. 【基本】これだけ準備すればいい

1. 伝えたいテーマと素材

ビジネス・スピーチをする前に、まず自分の役割、つまり、いつ、どこで、誰に、何を、どのような目的で、どのくらいの時間で、どのような言いぶりで何を伝えるのかということ、明確にする必要があります。

例えばあなたが、会社の安全担当者として、10連休前に交通事故に気を付けることを朝礼で5分間話すことになったとしましょう。ここでは、「自動車を運転しているときに事故を起こさないために何をすればいいのか」というテーマにしたとします。テーマが決まれば、それに合わせて素材を集めることとなります。

素材やデータを集めるにはネットで検索する、書籍を読む、人に相談するなどいろいろな方法があります。説得力のある話は、多くの素材で組み立てた話なので、事前の素材集めに力を入れたいところです。

交通事故がテーマであれば、予防運転、居眠り防止、あおり運転注意、スマホ厳禁、自転車注意などの項目が考えられます。これに、連休は交通量がどれほど増え、交通事故がどれくらい増えるのか、自転車との事故の推移などのデータ、事故の事例などを示すことができれば、説得力が出てくるでしょう。

このように話のネタのもととなる情報を、できるだけ集めることが最初のスタートとなります。そうした素材を組み合わせて、話の起承転結を作り上げていくのです。

- ・プレゼン内容について徹底的に調査する・・・
- ・インターネットで徹底的に検索する・・・
- ・関連書籍を買い漁ってチェックする・・・
- ・いちばん効果的なのは、
- ・経験のありそうな人と直接会話する (p82)

「口ベタでも人を動かす 魔法のプレゼン」山田 進一

【私の評価】★★★★☆ (84点)

2. わかりやすい構成

話し方について、様々な構成が提唱されています。いくつかご紹介しましょう。シンプルなものでは、序論＋本論＋結論というものです。例えば、①つかみ＋②材料（話のネタ）＋③自分の意見。別の形では、①問いかけ＋②主張と根拠＋③結論という構成も考えられます。

またポイントを3つに絞ると説得力が増すので、最初にポイントが3つありますと言ってから、一つ目は・・二つ目は・・三つ目は・・と個別を説明し、最後にまとめるということもよいでしょう。はじめに構成を話すことで、安心して聞き続けることができます。

もし1つのポイントだけを伝えたいのであれば、PREPと言って結論を先にする形が推奨されています。主張（Point）＋理由（Reason）＋具体的事例（Example）＋まとめ（Point）でPREPです。

これらを組み合わせれば、「ポイント（意見）を最初に言って、3つの理由を話し、具体例を入れて、最後にポイントで終わる」という構成となります。

- ・ 報告の話法 PREP
 - 1 Point（ポイント）
 - 2 Reason（理由）
 - 3 Example（具体例）
 - 4 Point（ポイント）（p70）

「まわりを味方につける 頭のいい報・連・相テクニック」箱田 忠昭
【私の評価】★★★★☆（83点）

【ワーク】PREPで1分間スピーチをしてみましょう。テーマ：健康法

3. つかみ

話の質は、「ネタ」と「構成」と「つかみ」で決まります。だから、事前に「つかみ」を準備して、「つかみ」の力で聞いている人の心を掴むのです。あとは、起承転結やPREPなどの流れの中でまとめをしっかりとすればいいわけです。

例えば、衆議院議員の小泉進次郎さんは、地方遊説でその地域の方言を使ったり、事前に視察した地元のネタを話します。地元の方言を使ってもらい、地元に興味を持ってもらって、うれしくない人はいないでしょう。これが「つかみ」になります。

小泉進次郎さんの遊説が、いつも「わーっ」と盛り上がるのは、事前に「つかみ」を準備しているからなのです。小泉進次郎は落語が趣味であり、彼の話の上手さは「まくら」から入る落語から学んでいるのかもしれませんが。

・「つかみ」に無神経な作家に、面白い小説が書けるわけがない、と思っています (p24)

「雑談力」百田 尚樹

【私の評価】★★★★★ (93点)

4. 自分の体験談を語る

スピーチが苦手な人でも、簡単に話せる方法があります。それは自分の体験談を語るということです。あなたが体験したことだから原稿を見なくても話せるし、自分の体験談を生き生きと表現すると、聴いている人たちもその話に引き込まれてくれるでしょう。

自分の体験談を「あのとき、こんなことがあってね・・・」といった調子で話し始めると、頭の中にイメージがあるので話がつまることがありません。自分の実際の体験談に勝る具体例はないのです。最強のスピーチ法は、体験談を楽しそうに語ることなのです。

- ・より効果的な組み立てを考えるとときに重要なのは、抽象的なことではなく、あなた自身の体験を具体的な出来事として話の中に入れることです（p170）

「たった2分で人の心をつかむ話し方」木下通之

【私の評価】★★★★☆（81点）

5. リハーサルを徹底する

スピーチするときあがってしまう、という人は多いでしょう。では、その人たちは、スピーチ前にどれくらい練習しているのでしょうか。10分間？、30分間？、1時間？、3時間？。あなたはどれくらいスピーチ前に練習しているのでしょうか？

アップルの創業者スティーブ・ジョブズは、スピーチ前のリハーサルに丸二日かけていたそうです。一日8時間とすれば16時間です。16時間練習すれば、だれでも立派なスピーチができるはずですが、自称カリスマ講師は、「100回までは練習で、100回目からが本番だ」と言っています。

スピーチ本番で緊張して、あがってしまっても問題ありません。問題なくなるまで、練習を繰り返せばよいだけなのです。人を魅了するプレゼンは、徹底した準備により作られます。練り抜いたプレゼンを、自信を持って話せるようになるまで何度も練習しましょう。

- ・リハーサルを徹底しよう・・・
昔からスピーチは「段取り八分」というように、十分な準備をすれば、ほぼ成功したも同然です（p38）

「「あがり症」を技術と習慣で克服する！」箱田 忠昭

【私の評価】★★★★☆（85点）

■ “基本：これだけ準備すればいい” のまとめ

- ✓ 伝えたいテーマと素材
- ✓ わかりやすい構成
- ✓ つかみ
- ✓ 自分の体験談を語る
- ✓ リハーサルを徹底する

III. 【応用】聴衆をひきつける

6. 一人ひとりに話しかける

話が面白い人は、聴き手一人ひとりとアイコンタクトして話しかけるように話しています。つまり聴き手の目を見て、語りかけているのです。もちろん原稿を読むということはありません。自分の心の底から出る言葉は、聴き手の心に響くのです。

できれば、うなずいて聞いてくれている人を探し、その人に話しかけるように話してみましょ。その人を指名して質問してみましょ。質問された人がいることによって、周囲の人が次は自分が指名されるのではないかと緊張します。それまで眠かった人も目を覚ますことでしょう。

また話しかけるとい点では、「わかりますか」という質問を話の途中にはさむ人もいます。聴き手に問いかけることで、聴き手も考えるし、ちょうどよい間ができて聞きやすくなる効果があります。

- ・「聴衆に話しかけるな！
一人ひとりと対話するつもりで話せ！」
と心に刻んでおいてください（p64）

「カーネギーの『人を動かす』から学んだ自分と他人を変える力」箱田忠昭
【私の評価】★★★★★（90点）

◆ワーク：1分間スピーチを一センテンス、一人に話しかけるように話す。

7. 間を空ける

普通の人には、話している途中での“間”を嫌います。心の中に不安があると思わず話すスピードが速くなってしまいう人も多し。“間“がないと間抜けになってしまうのです。

そうならないためにも例えば、壇上に上がって、周囲を見回して聴き手の準備ができていることを確認してから、大きな声で「皆さん！おはようございます。私は・・・」と話してからスタートしてみてもどうでしょうか。そして、大事なところは、ゆっくりと大きな声で話すなどの余裕がほしいところす。

- ・壇上に上がって、まず五秒待つ。
会場が静かになるのを。
五秒で無理なら、十秒。(p80)

「本日は、お日柄もよく」原田マハ
【私の評価】★★☆☆☆ (67点)

8. 自己開示で親近感を持ってもらう

話を聴いているとき、聴き手は「話し手はどんな人なんだろう」と考えています。そんなとき、ちょっと自己開示すると、話し手への興味が増すことすでしょう。出身地が同じだとか、自分と同じ失敗をしているとか、見た目と実際の差に、親密感を感じ、安心してもらえるのです。

タモリや黒柳徹子の話し方を聞いていても、少し自己開示しながら、相手に質問していることがわかります。一方的に話すのではなく、意識的に自己開示することです。

- ・ 人間的側面を出すには、自己開示をしなければなりません。・・・
自分をさらけ出し、衿（かみしも）を取り、
ざっくばらんに、そして気さくに
フレンドリーな態度で接することです（p56）

「カーネギーの『人を動かす』から学んだ自分と他人を変える力」箱田忠昭
【私の評価】★★★★★（90点）

9. 具体例，引用，数字で説得する

ビジネスで話をするときには、事実に基づいた話でなくてはなりません。つまり、数字に裏付けされた事実と建前の方針を堂々と話すのです。そのためには、数字を示し、引用元を明らかにし、推測は話さないことが大事です。

さらに、具体的な話やエピソードには、人を引き込む力がありますから、自分の体験談や実例を話すことでより説得力のある話になります。さらに体験談だから自分の頭の中にあるイメージを話すことで、原稿を見ずにイキイキとした話ができます。

- ・ 話のスパイスには、
「数字・具体例・例え・体験談・名言」
があります（p52）

「100%伝わる話し方」嶋田 有孝
【私の評価】★★★★☆（81点）

10.カラオケのように話す

会社でのスピーチは緊張するものです。ただ、前提としてスピーチを聞いてもらっているのではなく、自分が話を聞かせている。つまり、話しながら、聞き手がちゃんと話を聞いているのか確認する立場にあるというふうに考え

られないでしょうか。

これはカラオケと似ていると言えるでしょう。自分がカラオケを歌っているのを、みんなが聞いている。みんなに自分のワクワクした表情、湧き出る情熱を聞いてもらうのです。「みんな聞いているかい!？」と自ら楽しく歌っていると、みんなも共感して聞いてくれるというわけです。

反対に歌っている人が緊張していたり、オドオドしていると聞いている側はなぜか白けてしまうもの。聞いている人は、うまい歌を聞きたいのではなく、ワクワク情熱を持って歌う人とつながりたいのです。

- ・ 僕自身が、プレゼンの苦手意識をなくす
きっかけになったのは、カラオケです・・・
これは、カラオケみたいなものだ、と・・・
このプレゼンも、「ね、みんな聞いている?聞いてよ、
聞いて!」といった気持ちでやってみよう!と。(p163)

「人前であがらない37の話し方」佐藤 達郎

【私の評価】★★★★☆ (86点)

■ “応用：聴衆をひきつける” のまとめ

- ✓ 一人ひとりに話しかける
- ✓ 間を空ける
- ✓ 自己開示で親近感を持ってもらう
- ✓ 具体例, 引用, 数字で説得する
- ✓ カラオケのように話す

IV. 【発展】修行は続く

11. マネする

スピーチがうまくなるコツは、スピーチがうまい人のマネをすることです。良いスピーチを聞きましょう。Youtube やオーディオブックや CD 付の書籍が販売されています。通勤中に聞いてもいいし、車を運転しているときに聞いてもよいのです。

私が車で聞いている講演録は、稲盛和夫さん、松下幸之助さん、斉藤一人さん。オーディオブックでは二宮尊徳の「二宮翁夜話」、デール・カーネギーの「人を動かす」など。繰り返し聞き続けることで、自分の中にその内容が入ってくるようです。

つまり何十回も聞いていると、常套句や間の取り方などのパターンがわかってきて、それを完全コピーすることで簡単にレベルの高い話ができるようになるわけです。

・理想的な話し方をする人を徹底的にまねる (p122)

「話し方にもっと自信がつく 100 の法則」太田 龍樹

【私の評価】★★★★★ (90 点)

12. 経験を積む

多くのビジネスマンは役職が上がってくると、人前で話す機会が増えてきます。そうした実戦の中で自然と話す力がついてきます。上達のためにできるだけ話す機会を増やすことが必要です。

例えば本のソムリエの場合は、毎月地元の図書館で「本のソムリエ・セミナー」を開催して話す訓練をしています。また、話し方教室に通ったり、プレゼンを学ぶ会に参加したりしています。

定期的に話す機会があるだけで、自信をもって話すことができるようになってきます。人間とは慣れる動物であり、繰り返し訓練することで上達するようにできているのです。

- ・あがりを防ぐには、場数をふんで馴れることです。
他人が十回やったら自分は二十回やる。
ルールを学んで場数をふむ。
“習うより馴れろ”です。(p58)

「話し方のバイブル〈1〉人前で話すための10章」江川ひろし
【私の評価】★★★★★(92点)

13.録音する

自分の話を録音して聞いてみるとびっくりします。自分の話しているイメージと、聞いたときの自分の声が大きく違うからです。具体的には、声が高い、話すスピードが速い、無意識に「あー、えー」と言っている、発音がはっきりしていないなど悪いところばかりが目につきます。

ここで落ち込んでいるようでは進歩はありません。目に付いた悪いところを一つひとつチェックし、修正していくことが大事です。

- ・はじめのうちは最低10回を目安に練習してみるのだ。
そのうち3回くらいはスマホなどで自分がプレゼンするところを撮ってみる(p121)

「心を動かす話し方」堀 紘一
【私の評価】★★★★☆(86点)

◆ワーク：自分の1分間スピーチを録音して聞いてみましょう。

14. 質疑を想定しておく

参加者の中には、話の腰を折るような質問をしたり、悪意を持った意見を言う人が時々でてきます。こうしたことに適切に対応できるよう、事前に聴き手が疑問を持ちそうな点を洗い出しておき、答えを考えておきましょう。

例えば、話の間に「〇〇じゃないかという人もいますが、実際はこうなんです」と言っておけば、否定的な質問への予防となります。仮に悪意のある質問が出たとしても、準備があれば冷静に対処できることでしょう。

- ・意見交換の場では、相手に何を言われても、いったんは受けとめることが大切だ。
「そんなことはない」と一方的に相手の言葉を否定するのは、言葉につまった子供の言い訳のように聞こえて、場をシラけさせるだけだ。それよりは、
「なるほど」「たしかにそうですね」・・・(p18)

「ものは言いようで腹が立つ」柴田 謙介
【私の評価】★★★★★ (90点)

15. ネタを充実させる

話のうまい人を聞いていると、独自のネタを持っていることがわかります。そして手持ちのネタの中から状況に合わせてネタを選んで話すのです。1時間なら15分のネタを4つ組み合わせる。そしてネタは自分の体験談が中心です。

これまでに体験した理不尽だったこと、怖かったこと、ありえないことなどをネタとして持っておきましょう。特に失敗談が、聴き手の心に響くようです。プロの芸人は常にネタ帳を持ち、スベらない話のネタを集めています。同じようにネタを探し、記録しておきましょう。

- ・目標は、「五分ネタを30個」です (p136)

「DVD付 講師を頼まれたら読む「台本づくり」の本」大谷 由里子
【私の評価】★★★★☆ (87点)

■ “【発展】修行は続く” のまとめ

- ✓ マネする
- ✓ 経験を積む
- ✓ 録音する
- ✓ 質疑を想定しておく
- ✓ ネタを充実させる

V. 最後の秘密

ここまで説明した内容に沿って練習すれば、普通のプレゼンができるようになると思います。しかし、実は人々を感動させる、人々を惹きつけるプレゼンとするためには、何かが足りないのです。一つの大事な仕掛けが、あなたのプレゼンを最高のものに変えてくれます。最後に、その手法をご説明しましょう。

それは「つかみ」にあります。「つかみ」については説明済みですが、カリスマ講師と言われている人の「つかみ」には共通点があるのです。

その「つかみ」は、「プレゼンのテーマに沿った内容で、一般の人の常識をひっくり返すような答えが用意されたクイズを出す」というものです。もし、こうしたクイズを出すことができれば、聞いている人は必ず「目からウロコ」状態となり、あなたのプレゼンにグイッと引き込まれることでしょう。問題はそうしたクイズを考え出せるのか、ということです。

ここではクイズを使った「つかみ」の例を二つ示します。

(1) 3年連続リターン 100%の投資ファンド

私が初めて「つかみ」の力を知ったのは、「お金」について1万5千円のセミナーに参加した時のことです。セミナーの最初に講師が、参加者に次のような質問をしました。「ここに3年連続リターン 100%の投資ファンドがあります。あなたはこのファンドに投資しますか？」参加者の頭の中に「？（疑問）」がいっぱいになったところで講師は、「3年連続リターン 100%の投資ファンドは、作ることができるのです！どうやって作るのでしょうか！」と講師は畳みかけました。こうした質問だけで、講師は30分間も時間を使っていたのです。このようにお金のセミナーならお金についての質問をしていくことで、参加者の参加意識を刺激することができるのです。

ちなみに3年連続リターン100%の投資ファンドの作り方は、投資ファンドを8つ同時に作るのです。レバレッジをかけて半分の4つは指標が上がれば100%のリターンになるように設計します。残り半分の4つは指標が下がれば100%のリターンになるように設計するのです。そして次の年は、100%のリターンとなった4つのファンドを2つに分けて同じことを繰り返すのです。これを繰り返すことで3年後には「3年連続リターン100%の投資ファンド」が1つだけ残るという仕掛けです。

投資ファンドの資料には、累積リターンとして6カ月、1年、3年などの収益率（リターン）が記載されていますが、こうした累積リターンで投資ファンドを選んではないということが直感的にわかる質問だと思いませんか？一番儲かるのは、投資ファンドを運営して手数料を取る運営者だけなのです。

（2）おまえの寿命を1年売ってくれ

やる気のない大学生を対象としたセミナーをYoutube（渋谷文武「やる気のなかった大学生 300人を感動、本気にさせた伝説のスピーチ」https://youtu.be/q0_TvVQLyqo）で見ている、講師が大学生に質問していたものです。

まず、悪魔が「おまえの寿命を1年売ってくれ。80歳で死ぬ運命だとしても、70歳で死ぬだけだ。その替わり、今お金をやろう。」と言われたら、いくらで売りますか、あなたの1年間をお金に換算してください、と大学生に質問します。そして、この質問をすると多くの人が、死ぬのが怖くなった、死を意識したとアンケートで回答していると教えます。そして、「なぜ死ぬのが怖いのでしょうか？本当に今、死が怖いですか。私は大学生の皆さんが死を怖れていないと思っていました。なぜかわかりますか」と畳みかけるのです。

そして大学生が死を怖れていないと思っていた理由を次のように伝えるのです。「命とは何ですか？命とは時間なんです。命を失うのが怖いなら、時間を失うのが怖いはずです。では、この1年を振り返ってみてください。大学の1年間、何もやってこなかったよ、という人はいませんか？その状態をどれくらい続けてきましたか？それは命を失うことと近くないですか」。一番怖いのは、命を失うことではないのです。時間をムダにしていることに気づかないことです。後になって気づいて、失ったことに気づいて後悔するのが最も怖いのです。

VI. 無料ビジネスレポート情報

本のソムリエは無料ビジネスレポートを公開しています。無料ビジネスレポートはパスワードで保護された圧縮ファイルとなっています。下記ページでメールアドレスを登録することで、「共通のパスワード」がメールアドレスに届きます。

<https://1book.biz/report/index.html>

本のソムリエの無料ビジネスレポート一覧

- ✓ 『一日一冊読みながら毎日メルマガを書く私の方法』
- ✓ 『夢をかなえる一日一冊手帳術』
- ✓ 『松下幸之助の7つの習慣』
- ✓ 『世界で笑えるジョーク集！』
- ✓ 『部下道 2012 版』
- ✓ 『ちょっと得する記憶術』
- ✓ 『人生をちょっとだけ変える習慣術』
- ✓ 『「幸せ健康術」～幸せの科学～』
- ✓ 『倫理法人会「万人幸福の葉」17 か条に学ぶ』

また、これらの無料レポートで紹介した名言や書籍は、私が発行しているメールマガジンから引用しています。毎日、人生を変えるような良い本をご紹介していますので、登録いただければ幸いです。

※無料メールマガジン「1分間書評！【一日一冊：人生の智慧】」
(登録) → <https://www.mag2.com/m/0000094236>

以上