

目次

謝辞 iv

はじめに そこそこいい本を世に出すこと i

第1部 最初にすべきこと 9

第1章 話し手の紹介 ii

第2章 話し方 15

第3章 内容の調整 19

第4章 さあ始まりだ 23

第5章 プレゼン遂行作戦 29

第6章 緊張感 31

第7章 参考資料 35

第8章	習うより慣れよ	39
第9章	身だしなみ	43
第2部 プレゼンテーション		
第10章	視覚器材	51
第11章	壇上で	57
第12章	どちらにしてもうまくいかないこと	65
第13章	「ただいまマイクのテスト中……」	71
第14章	聞き手の参加	77
第15章	時間を計る	83
第16章	パニクらないで	91
第17章	機器の技術的な問題	95
第18章	皆様、お聞きください!	101
第19章	えー、あのー	107

第20章	発音の問題	113
第21章	要点を話すには	117
第22章	Q & A	121
第23章	聞き手からの質問	127
第3部	3つのヒント、ちょっとした技、賢い助言	133
第24章	時間がない！	135
第25章	技術を磨く	145
第26章	時間のわな	149
第27章	すべきこと、してはいけないこと10ヶ条	155
第28章	私を信じて	159
第29章	「私の」最後のアドバイス	163
第30章	最後の言葉	167

はじめに

そこそこいい本を世に出すこと

私はちよつと前に『TJウォーカーの誰でもできる確実なプレゼンの秘訣』という本を書きました。この本がUSAトゥデイ紙ベストセラーの第1位になってまもなく、ある編集者から一本の電話をもらいました。「もしもし、T・J、あの本一位になっておめでとう！でもね、誰でもできるプレゼンなんかしたくないって考えている読者はどうなのかしらね。」

「えっ、どういうこと？」私は驚いて聞き返しました。

「つまりね、あの本は誰でもできるレベルのプレゼンについて書いてあるでしょう？ところがその一方で、世に出ているスピーチ関連の本ときたら、どれもこうしたら拍手喝采が得られるとか、とびっきりのプレゼンになるとか、めちゃくちゃすごいプレゼンになるとか、そんなことばかり書いてあるじゃない？そういうのってどうなのかしら。だってほとんどの人はトニー・ロビンズのようなプレゼンの名手になりたいなんて考えていないんですもの。あるいはね、プレゼンなんかしたくない、人前で話すのが怖いとかの理由でとにかく嫌なことを切り抜けたいだけって思っている人もいるでしょうし。それから、そこそこいいプレゼンをしたいとは思っているけど、大成功を収めたいわけじゃない、って考えている人もいる

1 [訳注] TJ Walker's Secret to Foolproof Presentations, Greenleaf Book Group Press (May 1, 2009)

わよね。こういう人たちにだって自分たちが必要としている情報を得る権利はあるでしょう？」

というわけで、この本が生まれました。

もしあなたがビル・クリントン、ロナルド・レーガン、バラク・オバマ、あるいはウインストン・チャーチルといったスピーチの名手と肩を並べたいとお考えなら、この本は役に立ちません（あなたのための書籍はすでに山のように出版されています）。もしあなたがパワーポイントを使って1000人の聴衆の前で話をするとか、結婚式に列席した500人もの前で乾杯の音頭をとるとか、あるいはテレビ局のインタビューに生出演するという場合も、この本は役に立ちません（私もあなたのような立場の一人なので、あなたの仕事柄は理解できますが）。この本は普通の人のためのものです。ただ、今のうちにお断りしておきますが、私自身はその一人ではありません。私は13歳のときすでに、中学校の生徒会会長として1200人の生徒たちの前でスピーチをすることが大好きな変わり者でしたから。

この本では深夜のテレビショッピング番組に出てくるような、スピーチのカリスマになるための練習はしません。時間も労力も必要とするこうした練習は時間の無駄です。その代わりに、最速、最短、最も簡便な方法でそこそこいいプレゼンをする方法をお教えしま

す。以上。

私はこれまで何千人ものビジネスピープル、政治家、国連職員、6大陸から毎年集まるビューティコンテストの女王などと仕事をしてきました。彼らの話すスキルはさまざま、話す目的も異なっていました。このような仕事を通じて得た実体験に基づいて、これから皆さんにお話ししようと思います。中には嫌々ながら私のプレゼン・ワークショップに送り込まれてきた人たちも大勢います。たいていは上司が部下を見込んでさらなるキャリアを築くためにスキルを磨いて欲しいと考えてのことでした。

このように話し手も話す状況もさまざまに異なりますが、ここでは大きく3つのカテゴリーに分類してみましょう。第一は、つまらないデータを山のように使う最悪の話し手です。聴衆は誰一人として話の内容や話し手のことを覚えておらず、ただつまらない話だった、あるいは話し手がとてもあがっていたということしか記憶に残りません。これは話し手としては一番多いタイプです。

第二は本当に優れた話し手のグループです。ビジネスの世界ではステイブ・ジョブズ、政治の世界ではトニー・ブレアのような人たちで、このような人たちはどんなプレゼンでも人々の印象に残り、聴衆の興味をそそり、惹きつけ、そして聞いてよかったと感じさせるこ

とができます。プレゼンの過程からは、自信や人としての温かさ、好ましさなどが伝わってきます。身近な人としては、住んでいる区域の市長とか商工会議所のトップなどが思い浮かぶかもしれません。このグループに属する人は一握りで、全体の1%にもなりません。

第三のグループは、第二のグループには及ばないものの、第一のグループよりはるかに上手なプレゼンができる人たちです。専門的で能力が高く、わかりやすいという印象を与えますし、要点を簡潔にまとめて聴衆に覚えてもらうことができます。このグループの人のプレゼンを聞いて感動の涙を流す人はいない代わりに、聞きながら寝てしまう人もいません。このグループの人は、ロナルド・レーガンやステイブ・ジョブズのように、プレゼンの準備や予行演習に何日もかけるということはありません。仕事でも家庭でも他にすることが山ほどあるからです。聴く者を魅了するようなスピーチをすることが人生の最優先事項というわけではないのです。しかしながら、5分から1時間くらいまでの時間なら進んで準備にあてたいと思っていますし、そうすることが自分のキャリアや人生で欲しいものを得るためには必要だということもわかっています。プレゼンの最中に立ち往生をするようなつらさは味わいたくないと思うものの、何時間も予行演習することは避けたいとも思っています。つまり、この第三グループは、そこそいいプレゼンをしたいと思っている人々で、実際にプレ

ゼンのたびにそれができる人なのです。

もしあなたがこの第三グループに所属したい、つまりそこそこのいいプレゼンをしたいと思っているなら、この本がお役に立ちます。この本で提示する簡潔でわかりやすいアドバイスに従えば、あなたは常にそこそこのいいプレゼンができることをお約束します。プレゼンのスキルが低レベルだという理由で、昇進を逃したり、新規顧客をつかみ損ねたりすることはもう二度とありません。重要なスピーチを間近に控えて、大失敗をやらかすのではないかと心配し、眠れぬ夜をすごすことももうありません。大失敗をするなんてもうありえないと確信できるからです。

あなたにとってプレゼンをすることが最大の関心事ではないことが私には分かっていますので、時間は取らせません。最も重要で最も時間がかからないヒントだけを伝授しましょう。このほかにこの本では以下のことが学べます。

- ✓ どんなプレゼンの場でもほとんどの人が悩まされるよくある大失敗
- ✓ プレゼンのプロが使っている最新テクニク——難しくて時間ばかりかかるのであなたには必要がないこと

✓ 単純で容易、そして速い方法——これであなたは同僚の八割の人々より良いプレゼンができる。この結果、今後の忙しい人生をあなたはゆつたりかまえてうまくやっていける

さあ、始めましょうか。