

1分で話せ

伊藤 羊一 著

単行本：240 ページ

出版：SB クリエイティブ

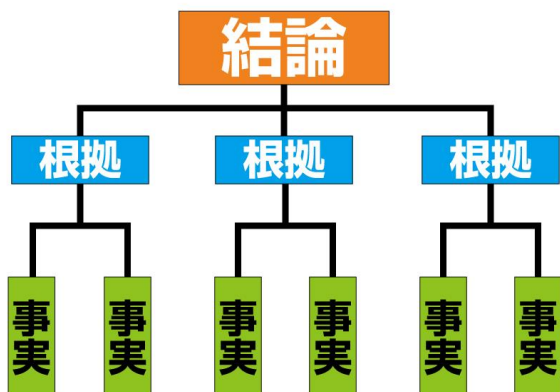
価格：1400 円（税抜）

はじめに

多くの人は、他人の話の80%は聞いていません。まずはこの前提を覚えておく必要があります。何より重要なのはプレゼンの内容を正しく組み立て、その上で出来るだけ短く簡単にまとめることです。

ピラミッドストラクチャー

筆者が本文の中で何度も用いている「ピラミッドストラクチャー」という言葉があります。図の上、つまり結論から順番に話を進めていきます。



ピラミッドストラクチャーに基づいて話を進めることで、聞き手の記憶に残りやすくなります。

「まず結論から」というのは頻りに聞く言葉ですが、多くの人が本当の意味を理解していないとも筆者は言っています。

分析したのですが A はこんな状況で B はこんな状況なんです

こちらは結論のように思えますが、実際は根拠です。

現段階では A のプランを優先させるべきです

上記の根拠を前提として自分の考えをまとめたものが

結論になります。プレゼンにおける結論とはデータや数字をただ羅列したのではなく、人や状況を動かすための主張なのです。では、正しい結論とはどのようにすれば見つけることができるのでしょうか。

「だから何？」と自分に問う

プレゼンの組み立てる際はゴールを定めることが大切です。内容を理解してもらった上で聞き手をどのような状態にもっていくかを決めなければなりません。

ゴールが設定されていないと「だから何？」と言われてしまいます。理解してもらっただけであればそれは単なる報告でしかありません。この「だから何？」という言葉は黄金の質問だと筆者は考えています。事前に自分のプレゼンに対して「だから何？」と問いかけ、不完全な点がないか確かめてみましょう。

右脳と左脳を動かす

ピラミッドストラクチャーを活用して聞き手の左脳を刺激し、そこからさらに右脳を動かすことができれば、身近で共感を得やすいプレゼンにすることができます。

ロジカルに考えられたストーリーは理解した。自分も賛成だ。その状態で、あと一步、「うん、いいねいいね！」と心を動かすのは何か。それは、「頭の中に生まれたイメージ」です。

つまり、聞き手がそこに自分を当てはめて考えるかどうかです。そのためには具体例を持ち出して、こちらが持っているイメージの一部を共有してあげることが欠かせません。

普段のビジネスをぐっとスムーズにするための方法が盛り込まれた、非常におすすめの一冊です。