「１分で話せ」

著者：伊藤　羊一
出版：SBクリエイティブ
発行：2018年３月20日



「話が長い。」、そう指摘されたことはないだろうか。

私はスポーツの指導をしている際、諸先輩方からよく指摘される。私が選手だった頃は、「やれ」と言われた練習は、しんどい練習でもその目的や成果がよくわからないながらも黙って練習したものだが、最近はそのような指導方法では選手はモチベーションがあがらず、手抜き練習になり、練習の成果があがりにくい。そこで、選手の課題は何か、なぜこの練習をするのか、練習後にどのような成果をあげたいのか、この練習にどれくらいの時間を費やすのかを説明する。練習しながら、少しずつハードルをあげていき、時間がきたら練習をやめ、目標とする成果に届いたかどうかを含め、選手にこの練習の評価を話し、次の練習に移る。このように進めているのだが、この説明などが長いというのである。あるとき、「長すぎる。１分以内で説明しろ。」と、先輩から注意された。

職業柄、時間をかけてでも学生に理解してもらいたいという思いから、１から10まで、具体例を示しながら丁寧に説明してしまう。しかしながら、スポーツ指導は授業と異なり、教科書や黒板がなく、ノートも取ることができない。なにより、選手は、体力を消耗している状態で話を聞くことになる。そんな状況下で、長々と説明したところで、練習する目的などを納得したうえで練習に取り組めるものの、果たして説明したことのうち、どれくらい頭に残しながら、練習しているだろうか。

こういった矛盾を抱えながら、どのように説明するのが良い方法であるのかを模索していた。そんな折に出会ったのが、本書である。タイトルから、まさにそのときの私にうってつけの本であると感じ、手に取った。

本書の著者である伊藤羊一氏は、日本興業銀行やプラス株式会社を経て、Yahoo！アカデミアの学長を務めている。Yahoo！アカデミアとは、Yahoo！を100年続く会社するべく、社内の人材を育成するために、Yahoo！社内の勉強会、企業研修を行う場として2014年４月に創設された機関である。著者がこれまでの営業を中心とした職歴から得た話し方や効果的なプレゼン方法をまとめたものが、本書である。

著者は、プレゼンは相手が「動いてなんぼ」だと主張しており、伝えること、その気になってもらうこと、動いてもらうことの３つのステップに分解して、大事なことだけシンプルに伝える技術を紹介している。

本書は、序章を含め、全８章で構成されている。はじめにと序章では、「伝える」とは何か、プレゼンの目標とは何かについて、著者の経験をもとに、端的にだが、熱く語られている。第１章では、これらをさらに深く掘り下げ、本書の目的を明示している。第２章からいよいよ本格的に伝える、プレゼンするための心構えやテクニックについて説明がなされる。第２章では伝えるためのロジック組み立て方を、第３章では１分にまとめるために簡潔にする方法を、第４章では感情に訴えかける方法を、第５章では熱意を伝えつつ、自分を客観視する方法を、第６章ではロジックパターンのバリエーションを、それぞれ紹介している。第７章は実践編として、プレゼンをはじめ、会議や商談などにおけるよくあるケースを通じて、考え方や心構え、本書で紹介した手法の応用の仕方を紹介している。

本書では、シンプルに伝える技術だけでなく、上司や取引先との接し方やとらえ方、主導権を取ることの意義など、著者のビジネスパーソンとしての考え方やスタンスが随所に書かれており、これらが大変興味深い。また、私の考え方とも似通っていることもあり、非常に読みやすく、わかりやすい本であった。45～50分で話すことに慣れてしまっている高校教員の方々も、自己啓発を兼ねて手に取ってみてはいかがだろうか。高校生にはまだ早いかもしれないが、プレゼンの機会が増える大学生にもお勧めできる良書である。

起業教育研究会　企画委員
大阪商業大学　総合経営学部　准教授
北室　康一