

はじめに

会議で発言し始めた途端、場の雰囲気をさらっていく人がいます。スピーチでマイクを持った瞬間、会場の空気をぴりっとさせてしまう人がいます。プレゼンで話し始めると、その場が輝きを増したように感じさせる人がいます。職場でこの人の話を聴くだけで、なんだかプロジェクトが成功してしまったかのように感じさせてしまう人がいます。

なぜその人の話に、みんなが耳を傾けてしまうのでしょうか？

私は仕事柄、このように人を惹きつける話し方をする人とたくさん出会い、多くの場合は通訳をさせていただいています。そのカリスマまでをも伝えなければならぬ立場にいるために、彼らの話し方を研究して自分でも実践してみています。

そのような経験から思うこと。

彼らのもとからプレゼンやスピーチが大好きで話し上手だったのかといえば、必ずしもそうとは限りません。中には普段は静かでありしゃべらない、という人もいますし、普段は自分の話したいことだけ話していて結構退屈な人もいます（！）

欧米人の教育では、小さい頃からプレゼンテーションを教えていて、彼らは自然にその能力が身につけているから、私たち日本人は今からがんばっても彼らには追いつけないのかといえば、必ずしもそうではないと思います。

何かを伝えたい！という気持ちと、それを伝える技術があれば、私たち日本人にだって自分の意見と魅力を効果的に「伝える」ことができます。

上手な人はたくさん練習している

伝える能力を磨くことによって、私が通訳をしてきた多くの著名人は今のポジションを築くことができたと言っても過言ではないでしょう。

彼らがその域に到達するためには、多くの実践と学びがあったことは容易に想像できません。



どんな一流スポーツ選手でも基礎練習を怠らないどころか、基礎練習に多くの時間を費やすことは知られています。

“伝える”の名人も、基礎をしつかりと踏まえ常に練習しています。彼らがどのようなポイントに注意しているかを学ぶことによって、私たちも彼らの域に到達することだって可能です。そのポイントを私なりにまとめましたので、彼らのかけた時間のほんの数分の一で、その技術を習得してしまうことだって可能です。

現代のビジネスパーソンにとっての必須課題

当然のことですが、人に何か伝えるのが上手な人は、同僚など周りの人と差をつけることができます。営業で「商品を買って欲しい」というメッセージをきちんと伝え、お客さんに買ってもらう人は営業成績がいいでしょう。また、新規プロジェクトのプレゼンで、「これは会社にとって大変意義のあるプロジェクトだ」というメッセージを明確に伝え、上司に承認してもらえる人は、新規プロジェクトをどんどん任されていくでしょう。

あなたもこの本から学んで実践し続けていけば、たちまち同期や部署で際立った存在になり、みんなが耳を傾けてしまう、そんな話し方をする人になってしまいうでしょう。

伝える能力がアップした暁には、どんなことが待ち受けているでしょうか？

自分の営業プレゼンでお客さんが買ってくれた！

社内の新規プロジェクトの承認が降りた！

必ず何かの結果が出るわけです。もしくは、「伝えきった」という爽快感が得られるわけです。

自分で納得のいく結果から得られた自信は、いろいろな場面で効いてくると思います。会議、新規の営業プレゼン、職場の上司とのやりとり、結婚式のスピーチ・・・また、憧れの人と仲よくなったり、素敵だと思いう異性とお近づきになったりするのに役立つでしょう。もしかかもしれません。

だから、みんな“伝える”力を磨きましょう！

伝えることを好きになって、効果的に伝えたいメッセージを伝えられるようになりましょう。

伝え上手になるのは、実はあまり難しくないのであるかもしれません。

ここに書いてあることを押さえることから始めてみてください。

心の準備はいいですか？

