





---

はじめに

私は、今でこそプレゼン研修の講師として様々な企業に呼ばれ、ビジネスパーソンにプレゼンの面白さや難しさ、そしてプレゼンが上手くなるための指導をする立場にありますが、初めからそうだったわけではありません。

実は人前で話すことが大の苦手。できるだけ人前で話をする機会を避けていたタイプでした。

### プレゼンができなければ仕事ができない

「このままでは、社員として生きていけない！」と思ったのは、私が26歳のときに任された仕事のときです。

当時、私は経営コンサルティング会社に転職したばかりで、それまでろくにプレゼンもやったこともありませんでした。

それにもかかわらず、いきなり自分で「経営戦略の立て方」についての1時間のセミナーを企画し、講師を務めなければならないという立場におかれてしまったのです。

聞き手の大半は、もちろん私より年上。

1週間前から、不安のあまり食欲もなく、仕事も手につかない状態。とにかく心を落ち着けるためにも、当日読むための原稿を書くことにしました。

そして迎えた当日。何十人もの聞き手を目の前にして緊張していた私は、プレゼンが始まると聞き手からの視線から逃げるようにして、講演台に置かれた原稿を、1枚、また1枚と、ひたすら読み上げ続けました……。

---

結果は、大失敗。

セミナー後に回収された満足度アンケートのコメントのなかでも一番辛かったのは、「何が言いたいのかわからなかった」というコメントです。

1時間もしゃべっていたのに、何も伝えられなかったという事実、とても落ち込みました。

自分がいくら努力したところで、それが相手に伝わらなければ、評価も、お金ももらえない。

それはどんな仕事でも一緒ですが、とりわけ経営コンサルタントはその性質が強い職業です。転職して間もなかった私は、自分のプレゼンスキルのなさに大きな危機感を抱きました。

### アンケートから学んだ、プレゼンで一番大切なこと

しかし、あのアンケートは、大きな勉強にもなったのです。

なぜなら、あの原稿は、自分を安心させるため、仕事をした気になるための原稿だったと気づくことができたからです。

その後のプレゼンの機会には、資料や原稿の作成前に、まず聞き手のことを考える時間をつくることにしました。

- ・聞き手はどんな人か？
- ・プレゼン後、聞き手にどうなっていて欲しいのか？
- ・そのためには、どんな情報をどのように伝えればいいのか？

こうした視点で見ると、聞き手にプレゼンで伝えたいメッセ

---

ージがはっきりします。

そして次にやったのが、先輩コンサルタントのセミナーを徹底的に研究し、話の構成や話し方、口調、間、そして身ぶり手ぶりなど、とにかく真似できそうなものは全て真似ることで

す。  
幸い、ほとんど毎月のようにセミナー講師を務めていましたので、学んだコツを即実践していきました。

### プレゼンが上手になるとどうなるか

そうしていると、ある日、私に変化が起こっていることに気づきました。

1つは周りの私に対する評価です。直属の上司から、「最近、プレゼン上手くなったな!」と言われたときの嬉しさは、今でも覚えています。

そして、もう1つはコンサルタントとしての実績でした。

セミナーを受講されるのは40代以上の経営者や経営幹部の方々ばかりです。そうした方々を前にしても話ができるようになり、徐々に説得力のある話ができるようになったのです。

すると、コンサルティングの案件も増えてくるようになりました。

### プレゼンは必ず上手くなる

ここで断言しておきますが、プレゼンは誰でも必ず上手くなります。

年齢、性別、経験などは全く関係ありませんし、持って生まれたしゃべりの才能も関係ありません。

---

というのも、私はさまざまなプレゼン上手な人を分析してきましたが、彼らが使っているテクニックのひとつひとつは誰でもできるものだったからです。

そして、私がプレゼン研修の講師として、受講者にそのプレゼンの基本を伝え、ほとんどの人は、研修前と研修後では見違えるようにプレゼンがうまくなります。

ですから、しっかりとプレゼンの基本を学ぶことが何より重要なのです。

本書では、こうしたプレゼンの基本を余すことなく紹介していきます。

ぜひ、私が普段行っているプレゼン研修のノウハウを実践して、“プレゼンできる社員”になっていただくことが、著者としての願いです。













