

ゴールデンルール  
人を動かす50の黄金律

# プレゼン バイブル

*The Presentation Bible*

八幡紕芦史



# プレゼン バイブル

ゴールデンルール  
人を動かす 50 の 黄金 律

---

2009年3月6日 初版第1刷発行

|        |                                                                        |
|--------|------------------------------------------------------------------------|
| 著者     | 八幡紘芦史                                                                  |
| 発行者    | 新田光敏                                                                   |
| 発行所    | ソフトバンククリエイティブ株式会社<br>〒107-0052 東京都港区赤坂 4-13-13<br>電話 03-5549-1201(営業部) |
| 本文デザイン | 中川由紀子(TYPE FACE)                                                       |
| 印刷・製本  | 中央精版印刷株式会社                                                             |

---

落丁本、乱丁本は小社営業部にてお取り替えいたします。定価はカバーに記載されております。  
本書の内容に関するご質問等は、小社学芸書籍編集部まで必ず書面にてご連絡いただきますようお願い致します。

© Hiroshi Yahata 2009 Printed in Japan  
ISBN978-4-7973-5159-0

## まえがき

どうして、わかってくれないのか！

あなたは、そんな歯がゆい思いをしたことがあるはずだ。言いたいことが理解されずにイライラしたり、ストレスを感じたり、あるいは、それが高じて感情的に対立したこともあるに違いない。

あるいは、「これじゃ、わかってもらえていないだろう」と自覚しながら話し続けたこともあれば、「自分でも何を話しているのかわからなくなってしまった」と迷路にはまり込んだこともあるだろう。きっと、あなたは、伝えることの難しさを実感しているに違いない。

もし、「話せば伝わる」と思っているなら、それは単なるあなたの怠慢だ。「わかるべきだ」と、理解されないことを相手のせいにするなら、それは単なるあなたのわが

ままだ。相手があなたの話を理解し、合意し、そして、行動を起こすかどうかは、別の問題だ。たとえば、あなたがどんな仕事に携わっていても、自らの考えを人に伝えること、つまり、プレゼンテーションに成功しなければ、何も始まらない。

プレゼンテーションに成功するためには、いくつかのゴールデン・ルール（黄金律）を知っていなければならない。もちろん、知っているだけでは、何の意味もない。それらを確実に実行することだ。実行しないなら、知る必要はない。

あなたが、ゴールデン・ルール通りにプレゼンテーションをおこなえば、気むずかしい顧客に自社の商品を提案するときも、何を考えているかわからない部下に仕事を指示するときも、あるいは、利害が対立する交渉の場面でも、心配することはない。相手に「わかった！」と理解させ、「なるほど！」と合意させ、そして、「じゃ、そうしよう」と行動させることができる。

たとえば、あなたが大勢の聴き手の前で、自らの考えを主張しなければならない立場に立ったとき。ひよつとすると、あなたは緊張の極みに足が震えるかもしれない。しかし、心配にはおよばない。ゴールデン・ルールを思い出し、それに沿って話

をすればいい。あなたの自信にあふれる態度に、「ブラボー！」と拍手喝采だ。

もし、あなたが少人数のチーム・ミーティングで、やる気のないメンバーの意欲を高めたいと考えたとしよう。どのような話をすればいいか、夜も眠れないほど悩むかもしれない。しかし、心配は無用だ。ゴールデン・ルールに沿って話を組み立てればいい。そうすれば、ミーティングの最後に、メンバーはあなたの意気に感じ入り、「よし、やろう！」と行動を起こす。

たとえば、あなたが一對一の面接試験を受けることになったとしよう。この面接の成否が、あなたの将来を左右する。緊張のあまり声がうわずってしまうかもしれない。しかし、心配することはない。面接ではゴールデン・ルールに沿って対応すればいい。そうすれば、面接官はあなたの実績と将来性に、「よし、採用しよう」と言う。

何事にも普遍的なルールがある。それを面倒くさいとばかり無視したり、我流を押し通して逸脱したりしてはいけない。プレゼンテーションのゴールデン・ルールを知り、それを確実に実行する。そうすれば、あなたは仕事に成功する。

それでは、一つ目のゴールデン・ルールから始めよう。

装  
幀

渡邊民人（TYPE  
FACE）

# プロフェッショナル であれ

まえがき

|    |                 |     |
|----|-----------------|-----|
| 1  | プロであることを示せ      | 012 |
| 2  | ジェット機を操縦せよ      | 016 |
| 3  | 作戦を立てよ          | 020 |
| 4  | 手順を踏んで話せ        | 024 |
| 5  | 聴き手を裸にせよ        | 028 |
| 6  | 聴き手の課題を解決せよ     | 032 |
| 7  | 聴き手の利益を語れ       | 036 |
| 8  | 言いたいことを言うな      | 040 |
| 9  | 集中力を阻害する要因を排除せよ | 044 |
| 10 | 時間を忘れさせよ        | 048 |



第 2 章

# 自分の意見を 証明せよ

- 11 礼から始め礼で終えよ
- 12 結論をひと言で言え
- 13 ガチョーンの法則を使え
- 14 三つの理由を示せ
- 15 全体を示して詳細を語れ
- 16 意見と事実と感情を伝えよ
- 17 コントラストを示せ
- 18 リスクを示せ
- 19 再度、結論で締めくくれ
- 20 行動を促して終えよ

090 086 082 078 074 070 066 062 058 054

第 3 章

堂々と  
聴き手の前に立て

|          |                |         |                         |      |          |             |           |        |           |
|----------|----------------|---------|-------------------------|------|----------|-------------|-----------|--------|-----------|
| 30       | 29             | 28      | 27                      | 26   | 25       | 24          | 23        | 22     | 21        |
| 聴き手を観察せよ | 自分の身体をコントロールせよ | 見せてから言え | ボディ・ランゲージは<br>始点と終点を止めよ | 目で語れ | 音調を変化させよ | させていただくは御法度 | 丸を打ちながら話せ | 急ぐべからず | 聴き手の正面に立て |
| 132      | 128            | 124     | 120                     | 116  | 112      | 108         | 104       | 100    | 096       |

第 4 章

誠意をもって  
質問に答えよ

- |          |              |           |            |       |              |       |           |            |             |
|----------|--------------|-----------|------------|-------|--------------|-------|-----------|------------|-------------|
| 40       | 39           | 38        | 37         | 36    | 35           | 34    | 33        | 32         | 31          |
| 聴き手に質問せよ | 誠意を尽くして切り抜けよ | 聴き手と対立するな | 意見として受け止めよ | 正直になれ | 問われたことだけに答えよ | 時間を稼げ | 質問は繰り返し返せ | 質問はいつでも受けよ | すべてを台無しにするな |

174 170 166 162 158 154 150 146 142 138

第 5 章

ビジュアルを  
自在に操れ

|                  |     |
|------------------|-----|
| あとがき             | 220 |
| 41 リスクを無視するな     | 180 |
| 42 ビジュアルに頼るな     | 184 |
| 43 ツールを選択せよ      | 188 |
| 44 文章を書くな、図解せよ   | 192 |
| 45 情報を削ぎ落とせ      | 196 |
| 46 背景に凝るな        | 200 |
| 47 アニメーションを濫用するな | 204 |
| 48 予告せよ          | 208 |
| 49 スクリーンを見るな     | 212 |
| 50 楽屋裏を見せるな      | 216 |



第



章

# プロフェッショナル であれ

# プロであることを示せ

01

*Show your audience  
that you are  
a professional.*

あなたが人前に立つてプレゼンテーションをおこなうとき、聴き手は、あなたをその道のプロだと思っている。少なくともプレゼンテーションのテーマに精通した人物だと固く信じている。自分にとって有益な情報を与えてくれるだろうし、ときには面白い話で笑わせてくれるだろうとワクワクしている。あなたは、その期待に応えなければならぬ。

もちろん、あなたには自信がある。この道うん十年、調査に調査を重ね、練りに練ってきたテーマだ。プレゼンテーションの最後に感動の拍手が沸き起こらないとしても、聴き手は絶賛するにちがいない。

しかし、そう簡単にあなたの目論見が成功するとは限らない。成否はあなたのプレゼンテーション力にかかっている。ひよっとすると、人前に立った瞬間、頭が真っ白になってしまうかもしれない。緊張のあまり声がうわずってしまうかもしれない。話の内容が専門的すぎて、聴き手にはさっぱり理解されないかもしれない。多くの情報を与えずに、聴き手は混乱の極みに達するかもしれない。あるいは、プレゼンテーションの最中に惰眠をむさぼる輩が出てくるかもしれない。



これでは、あなたの努力も水の泡だ。いくら素晴らしい内容であっても、それが聴き手に伝わらなければ意味がない。プレゼンテーションでは、内容そのものもさることながら、いかに聴き手を唸らせるか、あなたはプレゼンテーションのプロでなければならぬ。

ところが、できれば人前に立つことは避けたいと思っているあなたは、始まる前から腰が引けてしまっている。冒頭で頭を掻きながら、「いやあ、仕事が忙しくて、準備不足で申し訳ありませんが…」と言い訳する。あるいは、自信なさげに、「あまり、このような場に慣れていなくて…」とか、「みなさんの期待に応えることができるかどうか…」などと煙幕を張る。さらには、ビジュアル・スライドを見せながら、「文字が小さくて、見にくいかもしれません…」などと弁解を繰り返す。

これでは、話の信頼性はガタ落ちだ。あなたがプロであるためには、どんなときでも言い訳をしてはいけない。その場に及んで言い訳をするのは、素人がすることだ。ひと言も言い訳をせず、その道のプロとして聴き手を魅了するためには、事前の準備を周到におこなうことだ。