

立ち読みPDF

プレゼンマスター

山田進一 著 *Shinichi Yamada*

短く伝える技術

Forest
2545
Shinryo

はじめに

▼▼1文字でも伝わる

あなたは世界で一番短い手紙に、何が書かれていたか知っていますか？

その手紙を出したのは、作家ヴィクトル・ユーゴー。

『レ・ミゼラブル』の著者です。

ユーゴーは『レ・ミゼラブル』を書き上げた後、すぐに旅行に出かけてしまいました。しかしながら、旅先で売上の様子がどうしても気になります。

そこでユーゴーは、出版社にたった1文字の手紙を送ります。

「？」

それを受け取った出版社は、同じく1文字の手紙を返します。

「！」

たった1文字ですが、ユーゴーと出版社はお互いに、

「売上はどうですか？」

「売れ行き好調です！」

と伝えたい内容をしっかり相手に伝えていきます。

一方、口に出さずとも、心と心が通じ合う最高のコミュニケーションレベルを『以心伝心』と言いますが、ダメな人ほどこれを振りかざす傾向があります。

「何回言ってもわからんヤツだな、だいたいわかるだろ」

「細かいことを言わせるな、そこはいい感じでやっつけ」

あなたの周りにもそんなダメ上司いませんか？

確かに長年連れ添った夫婦や、多くの困難な局面を一緒に乗り切ってきた仕事上のパートナーならば、何も言わずとも伝わるでしょう。しかしそうなるためには、長い時間と大変な手間がかかります。

同じ価値観をくり返し伝え、様々な局面と一緒に経験することでどういった対応が最適なのかを共有する。時には思ったように伝わらずに、間違え、ミスを犯し、やり直す。そういった手痛い経験を何度も一緒にくり返すことによって、初めて自然と相手が何を考えているのか理解できるようになります。

つまり以心伝心を実現するには、莫大なコストをかける必要があるのです。

そしてダメな人ほどこのコストを理解せず、何の努力もしないわりに、結果ばかりを求めます。

そのため同じことを何回も話し、1つのことを伝えるために何時間も費やし、それでも伝わらずにお互いの認識がズレます。そして、これによつて生じたミスで何度もやり直し、結局失敗をくり返すのです。

ダメな人ほどこのように、苦勞するわりに結果を出すことができません。

『短く伝える技術』を身につけて生まれてくる人はいません。

自然と短く伝えられる人ができる人ではなく、できる人は短く伝える技術を学び、習得したからこそできるのです。

誰にでも学べば身につく『短く伝える技術』を、学んだか学ばなかったか。それこそがダメな人とできる人を分けるのです。

そしてできる人は、ダメな人のような無駄なことはしません。伝えるべき内容を、短く的確に伝え、望む成果を上げます。以心伝心を他人に強要することなく、聞いた人が確実に正確に理解できる伝え方をします。

あなたがやろうとしていることを理解できなければ、誰も協力できません。

早く仕上げたいのか？ 丁寧に仕上げたいのか？ どういう状況で、何が重要なのか？ できる人は、自分がやろうとしていることを短く的確に伝えることによって、より多くの人に、より効率的に協力してもらい、成果を出します。

それでは短く的確に伝えるには、どんな方法が向いているのでしょうか？

「何かを伝える時には、会って直接話すのが一番手っ取り早い」

確かにそれも効果的です。

しかし、伝える相手が1人だけならまだしも、10人ならどうでしょうか？

1人に話すのが1時間かかるとして、10人だったら10時間。

昼食抜きで残業すれば何とか1日で終わりそうですね。

では、1000人だったら？ 1,000人だったら？

10,000人だったらどうですか？

1人に話すのが1時間かかるとして、10,000人だしたら10,000時間。

1日8時間、土日祝日休まずに、毎日毎日やったとしても1,250日。

つまり3年と5カ月かかります。

その代わり、伝えたい内容を文章にすれば1時間で10,000人に伝わります。

しかも最近のIT技術の進歩により、ますます簡単に多くの人へ伝えることができる

ようになりました。こういった文章が持つ効率性によって、以前とは比較にならないほど多くの情報が文章で伝えられるようになっていきます。

特に顕著なのはメールです。ある調査によると、ビジネスパーソンが受け取るメールの平均は1日90通という結果が出ています。

以前であれば直接会って話していたような内容も、効率性の観点から、会って話すよりもむしろ文書化しメールやファイルでやり取りすることのほうが好まれるようになってきました。そのため受け取るメールの数も年々増えています。

このように多くの情報が文章でやり取りされる状況においては、直接会って話して伝えることよりも、文章で伝える機会のほうが多くなります。ほかの人からすると、あなたと直接会って話す機会よりも、あなたの文章を読む機会のほうが多いのです。

つまり他人からみた「あなた」とは「あなたの書いた文章」なのです。

「あなたに対する評価」とは「あなたの書いた文章に対する評価」なのです。

それでは、このような状況であなたが成果を出し、できる人だと評価されるために必要なスキルは何でしょうか？

それは、**短く的確に言いたいことを伝える技術、つまり【短文力】**です。

考えてみてください。

もし朝から打ち合わせがびっしりつまつた忙しいある日、開いたメールが印刷したらA4用紙何枚分もありそうな長いメールだったら、あなただったらどうしますか？

開いたメールをとりあえずいったん閉じて、時間に余裕ができてから読もうと思いませんよね。そして簡単に読めるものから読み進めて処理するはず。長いメールはそれだけで読む気を奪います。

長い文章が嫌われるのは何もメールだけに限りません。**報告書、連絡通達、相談事、説明資料、提案書**、といった会社での文書はいうにおよばず、個人のブランドを決定する**ブログやSNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）**といったソーシャルメ

ディアでも事情は同じです。

現代においては、文章は短いほうがいい、というレベルではなく、文章は短くなければいけません。

そして、短い上での確に言いたいことを伝える技術が重要となってきます。

それでは、短く的確に伝える技術である【短文力】を身につけるとどうなると思いますか？

社内からは、困難なプロジェクトにも関わらず、多くの人があなたに協力してくれるようになります。

パートナーは、お客様に対してあなたの会社を勝手に紹介してくれるようになります。

お客様からは、先行するライバル企業がいるにも関わらず、問い合わせの連絡が矢継ぎ早に入ってきます。

「短く伝える技術だけで？ 本当にそんな成果が出るの？」

はい、本当です。

実際に私、プレゼンマスター山田進一はありとあらゆる文章を書き、このような成果を出してきました。

ちなみに、

- ・これまで書いたメールは5万通以上
- ・あらゆる業界の企業に対して、コンサルタントとして提案書や報告書を書き、事業戦略に関する企画書を用意し、マーケティングのためのセミナーの告知や商品の説明資料やプレスリリースを作成してきたキャリアは10年以上
- ・自らが運営するブログは月間10万アクセス以上、殿堂入りメルマガの読者数1万人以上、ツイッターでのフォロワー数は1万人以上
- ・この経験から学んだテクニクを活用したところ、初の著書『口ベタでも人を動かす魔法のプレゼン』通称「魔法のプレゼン」が発売1カ月で書店売上ランキング1

位、アマゾンランキングでは4部門で1位を獲得

このように企業向けもあれば、個人向けもある。会社向けは、業界も違えば、規模も違う。個人向けは、年齢も職業も違う。そんな経験を通じて学んだ短く伝える技術における重要な点とは何か？

ズバリ、数少ない有効な型の習得です。

成果が上がる文章、デキる人と評価される文章には、共通点があります。

そして、それらの種類はそう多くありません。

数少ない公式を使えばほとんどの問題が解決できるのと一緒で、少数の有効な型さえ身につければ、後はそれを機械的に当てはめていくだけで勝手に成果が出ます。

このように、文章の重要性が増している状況に応じて世の中には「文章術」に関する書籍も増えていますが、ほとんどがビジネスの現場では使えないようなものばかりです。

あなたも見たことありませんか？

- ・受験生や学生向けの「レポート・小論文の書き方」
- ・大学教授が日本語の文法から解説した「重箱の隅をつつくようなべからず集」
- ・マナー講師が教える「状況別手紙の書き方文例集」
- ・コンサルタントが説く「難解なロジカルライティング」
- ・コピーライターや広告代理店による「ウケるキャッチコピーの作り方」

このような「文章術」はあなたのビジネスには役立ちません。なぜなら現場経験に裏打ちされていないからです。

あなたもこんな風に思ったことはありませんか？

『『あなたの書いた文章は非常に美しいですね』ってほめられても、結果につながらないなら、文法なんてクソっくらえだ』

「徹夜して、提案書や企画書を何十枚と書こうが、成果が出なきゃ何の意味もない」

文法としては正しい、文章としては理路整然としている。そんなビジネスの現場で使えないような「文章術」に頼るのは、今すぐやめてください。

その代わり、様々な状況で圧倒的な成果を出してきた【短文力】のテクニクを身につけてください。

これで【短文力】の重要性を理解していただけましたか？

理解していただけただけならば、今すぐこの本を持って、レジに向かってください。

買いましたか？

それではこれから、あなたにだけ特別に、短く的確に伝える技術をお教えしましょう。

▼▼もくじ

はじめに

1文字でも伝わる▼▼ 3

第1章 短く伝える技術はあなたの人生を変える

人に読まれる文章を書けば、仕事・コミュニケーションが変わる

世の中の変化は、まず文章から起こる▼▼ 30

より短く、その先にあるものとは？▼▼ 34

短く伝える技術【短文力】とは？▼▼ 36

短くて成功する文章、短くて失敗する文章▼▼ 40

短い文章だからあえて型にはまる、その効果▼▼ 43

「人を唸うならせる巧い文章」の落とし穴▼▼ 45

誰も言わない残酷な事実 ▼▼ 46

第1章 まとめ ▼▼ 48

第2章 書き始める前の1分があなたの評価を決める

書く前から勝負はついている

始める前に勝負はついている ▼▼ 50

あなたならできる！ 短くても適切に伝わる卓越した文章が書ける！ ▼▼ 51

机に座らずに、ペンも、パソコンも使わずに書く ▼▼ 53

あふれ出す砂金を指の間から1粒もこぼさない ▼▼ 54

最初から修正するつもりで書く ▼▼ 56

第2章 まとめ ▼▼ 58

第3章 短く伝わる文章の基本

「短いほうが望ましい」ではなく「短くなければならない」

短さがあなたにもたらすもの ▼▼▼ 60

タイトルだけで仕留める ▼▼▼ 60

誰にでもできる短くても劇的に文章をわかりやすくする方法 ▼▼▼ 63

最速で最高速度を出す ▼▼▼ 65

時間がない現代人向けの、短くても的確に伝える手法 ▼▼▼ 67

一瞥いちべつしただけで的確に伝わる文章の秘密 ▼▼▼ 69

並べれば伝わる ▼▼▼ 72

スイングする ▼▼▼ 76

第3章 まとめ ▼▼▼ 79

第4章

短くても相手の興味を引き確実に【文章を読ませる】

読み進まずにはいられない！ 短くても人を引きつける文章の書き方とは？

よりよい文章を書くよりも重要なこと ▼▼ 82

全人類の共通の興味事項とは？ ▼▼ 83

アンチテーゼ、裏切り、疑問 ▼▼ 86

短い文章でも読み手の頭の中を遠隔操作する ▼▼ 88

ビビらせアセらせる ▼▼ 89

第4章 まとめ ▼▼ 92

第5章

短くてもしっかりと理解させるために【文章をわかりやすくする】

短い文章だからこそ致命傷になるわかりにくさを克服する

かかってからでは遅すぎる！ 予防の大切さ ▼▼ 94

細やかな気配りができる人ならではの罨わな▼▼ 94

ごちだじ▼▼ 98

中学生より馬鹿なパソコン▼▼ 100

目に見えるものだけを信じない▼▼ 101

井の中の蛙かむずは外から見えない▼▼ 103

誰かが誰かに恋してる▼▼ 105

離れていてはダメになる▼▼ 106

距離が2人を育てはしない▼▼ 108

敵の敵は、敵か味方か? ▼▼ 110

のの、禁止▼▼ 112

美人も3日見れば飽きる▼▼ 114

イライラする異性のセリフから学んだこと▼▼ 116

第5章まとめ▼▼ 118

第6章 さらに文章をわかりやすくする方法

統一、その偉大な力を引き出す

統一するだけで変わる、文章のわかりやすさ	▼▼▼▼▼	120
構成の統一	▼▼▼▼▼	120
単語の統一	▼▼▼▼▼	122
動作の統一	▼▼▼▼▼	124
文体の統一	▼▼▼▼▼	126
書式の統一	▼▼▼▼▼	128
第6章 まとめ	▼▼▼▼▼	130

第7章 短くても読み手に影響を与えるために【文章を効果的にする】

短くても的確に伝えて劇的に効果を上げる文章の書き方

短い文章でも最大の効果を上げる！ ▼▼▼ 132

郷に入れば郷に従え ▼▼▼ 132

「我思う」だからあなたは信頼されない ▼▼▼ 134

世界的な有名人、歴史上の偉人をいつでも好きだけこき使う ▼▼▼ 137

「そうかもしれない」を「確かにそうに違いない！」へ ▼▼▼ 139

短くても読み手が思わず引き込まれる文章術 ▼▼▼ 142

人間の理解に関する法則を利用する ▼▼▼ 145

使いすぎにはくれぐれも注意！ 劇薬の取扱方法 ▼▼▼ 147

第7章 まとめ ▼▼▼ 150

第8章 短く伝える技術 実践編

短文力が問われるメール・ビジネス文書・ブログ&ツイッター

- あなたが送るメールがあなたの年収を決める ▼▼ 152
- メールは件名が8割 ▼▼ 153
- 手紙が及ぼす悪影響とは？ ▼▼ 155
- 必ず読まれるメールの書き方 ▼▼ 157
- 短いメールでも読み手を自由自在に動かす ▼▼ 160
- 横に動かす苦痛、縦に動かす悦楽 ▼▼ 163
- 第8章 まとめ ① ▼▼ 165
- 会わない人があなたを評価する基準 ▼▼ 116
- 日報、報告書が変われば会社が変わる ▼▼ 167
- あなたの評価に直結する成果発表、活動実績 ▼▼ 171

地味だけど違いが出る議事録 ▼▼ 173

こそぞ！ という時の提案書、企画書 ▼▼ 175

第8章 まとめ② ▼▼ 179

ソーシャルメディアに関する悩み ▼▼ 180

ソーシャルメディアに向き合う動機 ▼▼ 182

あれかこれか、どれが正解？ ▼▼ 185

ソーシャルメディアの強み、そして弱み ▼▼ 188

あなたのブログがくり返し読まれるようになる文章術とは ▼▼ 191

誰にでも役に立つ文章をブログで簡単に書く方法 ▼▼ 193

同じ140文字でも読まれる文章、読まれない文章 ▼▼ 197

第8章 まとめ③ ▼▼ 200

第9章 書き終わりの1分であなたの評価をさらに上げる

100%を120%にする方法

当たり前だけどなかかなかできないこと ▼▼▼ 202

人は同時に2つのことはできない ▼▼▼ 205

重要な文書でミスを犯さない確実なチェック方法とは？ ▼▼▼ 206

冷静な判断力を発揮する簡単な方法 ▼▼▼ 208

あなた以上の力を発揮する ▼▼▼ 209

第9章 まとめ ▼▼▼ 211

第10章 短文力を鍛えるトレーニング

簡単なことで短文力は身につく！

あなたの短文力を次のバースジョンへ ▼▼▼ 214

兵は神速を尊ぶ ▼▼ 214

驚異的にミスが減ってしまう仕組みを導入する ▼▼ 216

2人のゴルフ初心者の話 ▼▼ 219

文章力を積み上げる ▼▼ 221

まな板にのっていない材料で料理はできない ▼▼ 222

いつまでも泳げない男 ▼▼ 225

第10章 まとめ ▼▼ 227

第11章 短く伝える技術 コミュニケーション編

プレゼンマスターが明かす的確に伝わる話し方

短文力の応用 ▼▼ 230

書いて伝える、話して伝える、最大の違いは？ ▼▼ 230

本音はどこにある？ ▼▼ 232

流れていく記憶 ▼▼ 233

暗闇を照らす光 ▼▼ 235

「実は」の効果 ▼▼ 236

どんなに混乱しても短く伝えられる話し方 ▼▼ 237

質疑応答のさばき方 ▼▼ 239

第11章 まとめ ▼▼ 243

『短く伝える技術』まとめ ▼▼ 244

おわりに ▼▼ 254