

本扉入ル

はじめに

はじめまして。大学受験予備校にて国語の授業をしている中林智人（なかばやしともひと）と申します。

さて、本書を手にとられている皆さんは、「説明力を向上させたい」と思っておられる方が多いかと思います。

まさにそういう方々に向けて、本書は「四つのポイント」に注目することで、飛躍的に説明力を向上する方法を修得いただくことを目的としています。

今世の中では、さまざまな教育系YouTuberや「ひろゆき切り抜き」などをはじめとした、いわゆる「わかりやすい説明」を売りにしたコンテンツがたくさん出回っています。

こうしたコンテンツが流行する背景には、「わかりやすく説明することができる大人が圧倒的に少ない」ことが挙げられます。

たとえば、先日私が居酒屋にいた時、近くで話していたサラリーマン二人組の会話をここに記載してみます。

『だからさ、わかる？ あの人時間管理とかそういうこと、むいてなくてさ、もっとこうタ

スクマネジメントを効果的にやるためにさ、頭の中を整理してないからさ、すぐ感情的になるんだよね。部下の気持ち考えてないからさ、いい？ ああいう人になっちゃだめだよ。ビジネスを成功させるにはさ、もっとこうさ、全部がつかっているっていうかさ、ほんと上にだけは好かれてるんだよね。意味わかんないよね。でもそれも一つのスキルなのかもしれないけどね」

近くで聞き耳を立てていた私は「意味わかんないのはあなたの言っていることだよ」と、思わず心の中で突っ込みました（笑）。

おそらく先輩と思われる中年男性が、愛想笑いをしている後輩男性の前で得意気に仕事の愚痴ともアドバイスともつかない戯言ざれごとをしゃべっている状況だと思います。この人は後輩にアドバイスをしているつもりでも、基本的に自分の話したい・吐き出したい思いを思いつくまに口に出しているだけで、相手はおそらくこの会話から何も得てはいないでしょう。次の日には「あの人が相変わらず自分勝手にしゃべり散らしていたな」と思われるだけです。

振り返ってみていただきたいのですが、皆さんの周りで、「ああこの人の説明わかりやすいなあ。そういうことだったのか。こうやって説明してくれれば一発でわかるのに」というよう

な、説明が上手と言われているような人がどれだけいるか想像してみてください。0人から多くて2人ほどではないでしょうか。こうした原因は、大人になる過程、とくに教育課程などにもあり、必ずしも素質や才能に起因するものではありません。

予備校講師らしく大学入試問題の話を少しだけさせて下さい。たとえば国語の入試問題の中には、「○○について説明せよ」という記述問題が存在します。東大・京大をはじめとする難関国公立大学の二次試験の問題はこのタイプが大半です。近年は文部科学省の方針の影響で、私立大学でも増えています。また、私は「テーマに沿って指定字数以内で自分の意見を論述する」小論文の授業や、生徒の答案添削なども数多く経験がありますが、最初はどんな支離滅裂な答案を書いていたとしても、正しくトレーニングすればどんな生徒でも簡潔でわかりやすい説明ができるようになります。

つまり、皆さんが「説明って難しいな」と感じるのは、説明の才能がないからではありません。正しく説明能力を磨く機会をほとんど得られなかったからなのです。

ですので、私はこの場で説明能力を飛躍的にアップする体験をしてもらいたい！
そう思い、筆を執りました。

ビジネスマンにとって幸いなのは、受験生とは違い、説明すべきことがあなたの得意分野に限定されている点です。大学受験では名前も知らない人の長い論評から一部分だけを切り抜いた問題文を読み、さまざまなことを読み取り、出題者の意図に寄り添って説明しなければなりません。一方皆さんは、自社の商材や自分の考えた企画や改善案など、理解ができているものに對してのわかりやすい説明ができるだけで、ビジネスパーソンとしての価値が飛躍的にアップします。

そのため、受験勉強のような毎日数時間の努力は必要ありません。もっと言うと、学歴や偏差値だって関係ありません。目覚まし時計を販売している方なら、自社の販売する目覚まし時計に関する知識があれば十分です。そして、それにプラスして、次の四つを行っていただけでです！

- ① 情報を絞り込む
- ② 相手を知る
- ③ 伝える内容を工夫する
- ④ 相手に伝わる話し方をする

これだけです。

……はい、「具体的にどうすればいいんだよ！」と思いますよね。一つずつわかりやすく解説させていただきますのでご安心下さい。

もう一度申し上げますが、難しいことは何もありません。元々ビジネスマンのあなたがお持ちである自分の領域の知識を武器にして、それらを少し工夫して伝えるだけの話です。たったそれだけであなたのビジネスマンとしての評価は大きく変わりますし、ひいては収入も大きく変わります。

本書を読破するのに必要な時間はせいぜい数時間、数日程度といったところでしょう。その短い期間であなたの年収・社会的立場が大きく跳ね上がります。間違いありません。人によっては年収が数倍になる方もいるでしょう。「わかりやすい説明力」というのは、それだけ強力なスキルなのです。

本書では、優れた説明をするために必要なことを順を追って解説し、要所要所で演習問題や課題を出しますので、それらにしっかりと取り組んでいただきたいと思います。私は予備校講

師として「生徒の成績向上」「第一志望合格」「授業アンケートの数値向上」という結果にシビアに向き合いながら授業をしています。生徒の状況を見て、本当に彼らに必要と判断したものを提供できるように、日々脳細胞が焼き切れるくらい考えながら授業をしています。その思いを今回は本書をご覧いただいている皆さんに向けて、全力でぶつけます。

そしてすべてを読み終えたとき、伝えたいことが相手に伝わる快感をあなたに思いつきり味わっていただいたいの思います。情報は伝わらなければ意味はありません。今のあなたの知識量で、あなたの評価を爆発的に上げるきっかけが、本書を手にとったこの瞬間に訪れることをお約束します。

中林 智人

目次

はじめに

◆準備編◆

第一章

情報を絞り込む

1

2 1 3

「対比」すれば論点が明確になる

3

わかりやすい「論展開」とは？

24

「具体例」「引用」を省く！「抽象部分」を強調する！

32

◆準備編◆

第二章

相手を知る

41

2 1

相手の知識レベルに合わせる

42

相手と自分の立場を考える

44

第三章

伝える内容を工夫する

59

| | | |
|---|-------------------------|----|
| 1 | 最初に結論&自身の思いを伝える | 61 |
| 2 | 理由・根拠は三つが理想。そして客観的事実であれ | 62 |
| 3 | 効果的な具体例・比喩表現を使う | 65 |
| 4 | 「自分語り」の使いどころ | 70 |
| 5 | 外来語・慣用表現等の使いどころ | 72 |
| 6 | 予想される反論を論破する | 74 |
| 7 | 「カットできる部分」の用意 | 78 |
| 8 | 最後に話をまとめる | 80 |

| | | |
|---|----------------------------|----|
| 3 | 相手が知りたいことを把握する | 46 |
| 4 | 事前準備が説明の幅を広げる | 47 |
| 5 | 公衆距離、社会距離、個体距離・密接距離に合わせた説明 | 49 |

第四章

相手に伝わる話し方をする

85

1

「フアーン」で話す

88

2

適切な話の区切り方・「間」の必要性

91

3

大事な所はゆっくり、強めに、相手の目を見て

95

4

「問いかけ」で相手に緊張感を与える

99

5

「手」はどうしていますか？

105

6

「発声練習」によって「聞きやすい声」へ

110

第五章

NG行動集

115

1

間接的な同調要求（愚痴）・悪口

116

2

時系列・会話の内容が自分の都合でワープする（自分の世界をそのまま言葉に出す）

120

◆実践編◆

第六章

Q & A

135

◆補足編◆

第七章

大学入試問題から考える説明の方法

151

1

東京大学の入試問題から考える説明

152

3

抑揚のない話し方・無表情

123

4

NG話題・自虐ネタ・下ネタ

124

5

必要な主語などの省略

128

◆補足編◆

第八章

総合演習問題

161

付録

意外と知らない「タイプ別接続詞・副詞一覧表」

173

おまけ

うすうす感じていても、なかなかはっきり言えない 真実&アドバイス

189

終わりに

◆準備編◆

第一章

情報を絞り込む

では始めていきましょう。皆さん、「優れた説明をする」ために最初に必要なことは何だと思えますか？

答えは、「伝える情報の取捨選択」です。もつと言うと「余計なことをダラダラしゃべらない」、これに尽きます。あなたの周りにもいませんか？ 思ったことやその場で思いついたことを無計画にべらべらしゃべり続けて、肝心のこちらの聞きたいことになかなか触れてくれない人……それこそ「はじめに」で書いた居酒屋のサラリーマンみたいな人ですね（笑）。

友人・恋人・家族の雑談ならいざ知らず、ビジネスの場では相手の時間を無駄にさせないためにも、伝える情報をまず絞り込むことが大事です。雑談的な話は、整理された情報を相手に伝えるプログラムの中に適切に組み込んでいけばよいのです。

では世間に数多ある情報の中から自分に必要な情報を適切に取捨選択するにはどうすればよいのか？ これには大きく分けて三つのプロセスがあります。以下の通りです。

- 1、「対比」と「論展開」を意識して情報の全体像をつかむ。
- 2、「抽象」部分をピックアップし、余計な言い換え・繰り返し・具体例等を切り捨てる
- 3、選んだ「抽象」部分を、文章になるようにつなぎ合わせる。

この三ステップをこなして自分の伝えたい内容の骨組みを作ることができれば、後は説明に与えられた時間や相手の反応に合わせて肉付けをしていけばよいだけです。では一つずつみていきましょう！

1

「対比」すれば論点が明確になる

世の中に溢れているさまざまな文章、その多くが「二つの事項の対比」を骨組みとして書かれています。どんな二つが対比されているかはもちろん文章によりますが、文章全体に跨またがる対比を読み取れば、間に出てくる細かな専門用語や難解な表現に惑わされずに、文章の全体像・論点が明確になります。論より証拠、まず次の文章をご覧ください。

一般に日本の絵画は、西欧の絵画と比較すると、平面的、装飾的であって、写実性に乏しいということがしばしば指摘される。

たしかに、西欧においてルネサンス期以来発達して来た遠近法や明暗法による三次元の統一的空間表現を知らないという点では日本絵画は「写实的」ではない。事実、それなればこそ、司馬江漢をはじめ、一八世紀後半以降、曲がりなりにも西欧の絵画表現に触れることのできた人びとは、その真に逼った「写实的」表現に大きな驚きを感じたのである。

しかしながら、ということは、日本の画家たちが、現実世界を観察し、その姿を再現しようという「写实的」意欲に欠けていることを意味するものではない。日本の画家たちは、全体の空間構成においてではなく、細部の描写において「写实的」であった。そしてそのことは、「縮小された世界」に美的喜びを見出す日本人の感受性と無縁ではない。

（高階秀爾『日本美術を見る眼』岩波書店より）

大学入試問題にもよく出題される高階^{たかしなしゅうじ}秀爾氏の評論文です。さて、まずはこの文章内の対比に注目して、筆者が何を主張しようとしているのかを読み取ってみましょう！

改めて、次の問いについて考えてみて下さい。時間は三分です。

問 この文章は何を対比して論じられているか？

さて、いかがでしたか？

おそらく多くの人が「日本と西欧を絵画の描写法の視点で対比して論じている」と、お答えになるのではないでしょうか？

おいしい！ 残念ながら正解とは言えません・・・

たしかに大学入試問題から新聞の社説、新書の類まで見ても、「日本文化と西欧文化」を対比的に捉えている文章はたくさん存在します。この文章でも西欧と日本の絵画についてそれぞれの特徴が「平面的」「装飾的」「写实的」などという用語を使用して説明されています。

しかし、この文章において「日本の絵画と西欧の絵画の違い」というのは、筆者が一番「論じよう」と思っていることではありません。

では筆者が「論じよう」、つまり「論理的に主張しよう」と思っていることは一体何なのか？それをわかりやすくするために、この文の一部を目立たせてみましょう。次をご覧ください。

一般に日本の絵画は、西欧の絵画と比較すると、平面的、装飾的であって、写実性に乏しいということがしばしば指摘される。

たしかに、西欧においてルネサンス期以来発達して来た遠近法や明暗法による三次元の統一的空間表現を知らないという点では日本絵画は「写实的」ではない。事実、それなればこそ、司馬江漢をはじめ、一八世紀後半以降、曲がりなりにも西欧の絵画表現に触れることのできた人びとは、その真に逼った「写实的」表現に大きな驚きを感じたのである。

しかしながら、ということは、日本の画家たちが、現実世界を観察し、その姿を再現しようという「写实的」意欲に欠けていることを意味するものではない。日本の画家たちは、全体の空間構成においてではなく、細部の描写において「写实的」であった。そしてそのことは、「縮小された世界」に美的喜びを見出す日本人の感受性と無縁ではない。

いかがでしょうか？ なんとなく私が言いたいことがおわかりいただけたでしょうか？

「一般に」で、いわゆる世間一般で通っている考え方が示され、

「たしかに」で、それに対して筆者が一定の理解を示し（譲歩し）、

「しかしながら」で、一般論と反対の考え方を筆者が提示しています。これが筆者の意見です。