

# 「文章術のベストセラー100冊」のポイントを 1冊にまとめてみた。藤吉 豊・小川 真理子 著

単行本：224 ページ  
出版：日経 BP  
価格：1500 円（税別）

## はじめに

ベストセラー100冊から読み解いた「伝わる文章」のエッセンスがこの一冊に凝縮されています。プロも活用するハイレベルな「書く技術」を習得するべく、様々な文章との向き合い方を考えていきましょう。

## 伝わる文章の「型」

読みやすく内容がよく伝わるには「型」があると筆者は言っています。その「型」に当てはめて文章を書くメリットは以下の通りです。

- ① どの内容を、どの順番で書けばいいのか迷わない。
- ② 書くスピードが速くなり、文章の流れが良くなる。
- ③ 情報の過不足がなくなり、論理展開が破綻しにくい。
- ④ 結論がはっきりする。

スラスラと書く・理解するという、書き手と読み手のどちらにも大きなメリットになると言えるでしょう。文章を書くプロも活用しているそんな「型」について、解説していきます。

## 逆三角形型

逆三角形型は「結論を先に述べる型」です。

基本的に、書き手が一番伝えたいことは読み手が一番知りたいことです。結論を先に述べることにより、どこで読むのをやめてもよい、というメリットも付け加えられることとなります。回りくどさを削った文章は、すっきりとした良い印象を与えます。読みやすさという観点でも欠かせないポイントですが、重要度の高い情報を冒頭に持ってくることで、読み手の関心をぐっとひきつける効果も持ち合わせています。

逆三角形型の例として、本書内では新聞のスポーツ記事が挙げられています。

日本ハムが12安打9得点で快勝した。(中略)有原が7回無失点で約1ヶ月ぶりに2勝目を挙げた。ロッテは打線がつからなかった。

いつまでも結論が見えない文章は、読み手のストレスになるため、まずは結論を述べる型を意識してみましょう。

## PREP 法

PREP法とは説得力を高めるための手法の1つです。型としては、逆三角形型と似ています。

- P(Point)=ポイント、結論  
「○○○○の結論は○○○○です」
- R(Reason)=理由  
「なぜならば、○○○○だからです」
- E(Example)=事例、具体例  
「実際に、○○○○といった事例がありました」
- P(Point)=ポイント、結論、まとめ  
「したがって、○○○○の結論は○○○○になります」

逆三角形型の「説明」の部分に「理由」と「具体例」を盛り込み、最後にもう一度「結論」で締めくくることがPREP法です。これはビジネスにおけるプレゼンテーションはもちろん、ブログ記事などを書く際にも非常に有用と言えるでしょう。これにより根拠を明確に示し、結論を二度書くことで逆三角形型よりも説得力の高い文章を作ることができます。箇条書きにすると当たり前のことのように思えますが、型を覚えて実践することが文章を書くスキルの上達の近道です。すでにできていると思っている部分もしっかりと見直してみましょう。

今回ご紹介した内容は本書内で解説されているもののわずか一部であり、より高度かつ様々な場面に対応できる文章作成術が数多く収録されています。