

# 説明組み立て図鑑

## 犬塚壮志 著

単行本：352 ページ  
出版：SB クリエイティブ  
価格：1,793 円（税込）

### はじめに

分かりやすい説明を実践するためには「使いどき」に合わせて、型にはめるだけ。実は、短いだけでは意味がないのです。相手に合わせて情報量を調整し、残り続けるメッセージを選び出すことが欠かせません。説明に関する技術を詰め込んだ 1 冊をご紹介します。

### 型を使い分けて組み立てていく

一般的に「説明は結論から」と言われることも多いですが、説明の仕方がそればかりでは失敗すると筆者は述べています。

相手やシーンなどに応じて、これから紹介する型を使い分けることが大切です。

### CRF 法

CRF 法は、短く意見を伝える基本の型です。相手がすでに聞く態勢をとっていたり、前提を共有できていたりする時に有効な型と言えます。

- ① 自分の主張や提案の「結論(Conclusion)」を伝える
- ② 結論の根拠となる「理由(Reason)」を添える
- ③ 理由を下支えする「事実(Fact)」を提示する

特に 30 秒～1 分などの短い時間で用いると効果的です。とはいえ、単に結論を先出しするだけではなく、いくつかの組み立てポイントを把握する必要があります。

まず、1 つの結論に対して理由は 3 つまでにしましょう。なぜなら相手のワーキングメモリーが不足して、純粋に情報を伝達することができなくなってしまうからです。また、説明のボリュームを増やしたい場合には、結論の数を変えるのではなく、「結論・理由・事実」というワンセットを増やすようにしましょう。

### SDS 法

こちらは、どうしても覚えておいてもらいたいことを記憶に残すための型です。

- ① これから説明する内容の「概要(Summary)」を伝える
- ② 説明内容の「詳細(Details)」部分を伝える
- ③ 説明内容の「まとめ(Summary)」を伝える

こちらの型においては、最初と最後はほぼ同じ内容にすることがポイントです。認知心理学における「初頭効果」と「親近効果」を利用することで、より相手の記憶に残りやすくなる可能性が高まります。覚えてもらうことに重きをおく際に、ぜひ活用したい型です。

### PREP 法

最後にご紹介するのは、CRF 法と SDS 法の両方の良いところをとった型です。

- ① 自分の主張や提案の「結論(Point)」を伝える
- ② Step1 の結論の根拠となる「理由(Reason)」を添える
- ③ Step2 での理由のイメージが湧く「具体例(Example)」を出す
- ④ 再度、「結論(Point)」を提示する

すでにご紹介した 2 つの型のハイブリッドということで、様々なシーンで活用できるのが PREP 法です。PREP 法では、具体例を提示してから結論へと繋げるため、具体例パートのボリュームを増やしすぎないことが重要です。重厚な説明にしようとして、あまりに多くの具体例を提示してしまうと、すっきりとした結論出しが難しくなってしまいます。本書内では、図解や事例などがふんだんに盛り込まれており、視覚的・感覚的に非常に理解しやすくなっています。説明のスキルを高めたい方におすすめの一冊です。