

# 驚くほど分かりやすくなる伝え方のコツ

分かりにくい伝え方をすると、相手はどう感じるのか？  
まずはここに目を向けなければいけません。

- ・必要以上に頭を使うので聞いていて（読んでいて）疲れる
- ・故に、話を聞いていたくなくなる

部下に仕事を教える、お客様に商品を紹介する、  
ブログを書くなど、あらゆる場面で分かりにくい伝え方は  
**相手の心が離れることに繋がる**のです。

どんなに内容は素晴らしくても、分かりにくければ  
そもそも聞く気が起きないわけですね。

エジソンが「人は、頭を使うという真の労働を避けるためには  
どんなことでもする」という言葉を残しているように、  
頭を使うのはかなりの労力がかかるので、  
分かりにくい伝え方をする人からは聞きたくないのです。

それを避けるためにも、僕らは伝え方について学ぶべき。  
この電子書籍では、現時点で僕が3年間メルマガ発行してきた経験や、  
講座を開いてセミナーをしてきた経験で学んだ、分かりやすい伝え方を  
するための7つの技術を公開していきます。

きっと、この書籍は有料で販売していると思いますが、  
**実際には、何十万円もかけて本やセミナーから学んだことや  
伝える仕事を通して学んだことの中から「意識すればすぐに効果が出る  
もの」を選んだ7つの技術**です。

そのつもりで読んでいただければと思います。

それでは、こちらが目次です。

## 【目次】

- [1 全体図から伝える](#)
- [2 視覚的な表現を混ぜる](#)
- [3 例え話をする](#)
- [4 句読点を使いこなす](#)
- [5 前置きをする](#)
- [6 前提知識を把握する](#)
- [7 普段使っている言葉を使う](#)

### 1 全体図から伝える

これは、ブログを書くときでも  
営業マンがセールストークするときでも  
仕事で誰かにお願いごとをする場面でも  
目の前の人に昨日の出来事を話す場合にも使える  
話を分かりやすくするコツなのですが、

それは・・・

#### 先に全体図から伝えること

たとえば、相手に隣の部屋にある  
白い紙袋を取ってきてもらいたいとき、  
どう伝えればより相手が分かりやすいのか？  
より相手が余計なエネルギーを使うことなく  
疲れさせずに理解してもらえるのか？

#### 【相手にエネルギーを使わせる伝え方】

「隣の部屋にあるコピー機の横辺りに置いてある  
白い紙袋取ってきて」

#### 【相手にエネルギーを使わせない伝え方】

「隣の部屋から白い紙袋取ってきて欲しいんだけど、  
コピー機の横辺りに置いてあるからよろしく」

これ、伝える順番を少し変えただけなんですけど、前者は結論（最終的に伝えたいこと）を最後に言ってるのに対して、後者は結論を先に伝えてから、相手が疑問に感じるであろうことを補足しています。

微妙な違いなんですけど、**後者は相手の思考の流れに沿った伝え方をしている**ので「考える」という労働をしなくても理解できるんですね。

手を引かれながら目的地に連れて行ってもらうイメージです。

ですが前者の伝え方ですと、「ん？隣の部屋？コピー機の横？なんだろう？」と最終的な結論を伝えられるまで聞く側は頭を回転させて考えてしまうのです。

姿の見えない状態で遠くから「こっちだよ！」と言われてるような状態。

発明王のエジソンが「**考えるのは真の労働である**」と言っているように、頭を使うのは肉体を使うよりも遥かにエネルギーを使うのです。

この例は短いやり取りなのでそこまで疲れたりしませんが、これがもっと長い話になると聞く側は「何が言いたいんだろう？」と想像しながら聞かないといけないのでめちゃくちゃ疲れてしまいます。

すると、「この人の話は分かりにくい」だとか「この人と話すと疲れる」と感じてしまうわけです。

ですので、**先に全体図を伝える意識をするだけでもかなり分かりやすい、聞いていて疲れない話になります。**

ブログを書くとしたら、「今日は〇〇についての話」

という一言があるだけでも読み手の負担を下げます。

営業マンのセールストークなら、  
「この商品にはいくつか特徴がありまして、  
1つ目は～」と話し始めるよりも、

最初に「この商品是一言で表すと  
〇〇な商品で、その特徴は7つあります。」  
と伝えてから1つずつ説明する方が  
聞く側は分かりやすいです。

昨日あった面白い出来事を話すなら、  
「昨日さー、駅前の道路を歩いているときに～」  
でいきなり話し始めるよりも、

「昨日さー、めっちゃ面白いことあったんだよ！  
駅前の道路歩いてただけど～」と話し始めた方が、  
今からどんな話をされるのかが分かるので  
聞き手は余計なことに頭を使わず話に集中できるのです。

これが、先に全体図を伝えるということ。

これ意識するだけで、めちゃくちゃ分かりやすい話になります。  
=**相手にかかる負荷を減らせる。**

知り合いなら分かりにくい話でも  
聞いてくれるかもしれませんが、  
面接だったりスピーチで知らない人に話すときは  
分かりにくい話＝聞いてて疲れる話なわけで、  
そうなると、相手は眠くなってくるので  
聞く気を無くしてしまいます。

ですので、  
ぜひ先に全体図を伝えることを  
意識してみてください。

## 2 視覚的な表現を混ぜる

「海」

この言葉を聞いたとき、  
どんなイメージが浮かびましたか？

海の綺麗なところに住む人は、  
透き通った綺麗な海かもしれませんね。

かたや、僕の住んでいるところから近い海は  
そんなに綺麗ではないので  
どちらかという濁ったイメージが強いです。

これは「川」でも同じ。

何が言いたいかというと、  
**同じ言葉でもそこからイメージするものは  
人によって微妙に違う。**ということ。

小説家の方々はこれをよく理解されてるので、  
たった1つの言葉でも細かく視覚的な表現をして  
自分が頭にイメージしている情景を  
読み手にも同じようにイメージしてもらうようにしています。

たとえば先ほど例に出した海なら、  
「腰くらいの深さでも  
海底に沈んでる石が見えるくらいに  
透き通った水が揺らいでる海」と表現します。

どうでしょう？

ただ「綺麗な海」と言うだけよりも  
ずっとリアルなイメージが  
脳内に流れ込んできたはずです。

これ、すごく大事なことなんですが、

**僕らは、名詞を聞くと  
脳内に想像せずにはられない。**

「フランスパン」

・・・今、フランスパンが頭に思い浮かびましたよね。

そのイメージは意識的に消そうと思っても  
消せるようなものではありません。  
名詞を聞くと自動的に  
脳内で再生されるようになってるのです。

ただ「ふわふわ」と言うだけではなくて、  
「マシュマロみたいにふわふわ」と言えば、  
**僕らの意識とは関係なく  
マシュマロを指でふにふにしてる映像が  
脳内に動画として再生される**わけです。  
だから、ふわふわ感がよりリアルに感じられる。

文字通り、話の中に”引き込まれる”のです。

とはいえ、すべての言葉に視覚的な表現をつけると  
さすがに話が長くなり過ぎますし  
クドくなってしまうのでバランスが大事。

なのですが、

「視覚的な表現をほどよく混ぜると  
相手を話に引き込める」  
というのは覚えておくのオススメです。

聞く側にとっても、物語の世界に冒険しに行くみたいに  
話の中に入っていけて楽しいですからね。

### 3 例え話をする

たとえば、最近「BEN - KEI」という講座で『嫌われる勇気』を教科書にしたコンテンツを配信してるんですが、『嫌われる勇気』の最初の部分ではひたすら「目的論」について語られています。

その大まかな流れとしては、「人は過去の原因によって言動を決められるわけではなくて、なにか目的があって言動している」

という主張から始まり、後は、それを証明するための例え話をひたすらしている、という流れなのです。

毎日、本を読んでいる経験上、（小説などは除く）本の大半部分は例え話です。正直、知識だけを取り入れたいなら1冊すべて隅から隅まで読む必要はありません。

ほとんどが例え話なので、感覚として掴めるくらいに理解できたなら飛ばしてしまってもいいのです。

たぶん、著者の伝えたいことをシンプルに書くだけなら、300ページくらいの本でも数ページに収まるんじゃないかなと思います。

D・カーネギーの『人を動かす』も名著ですが、あそこで語られていることも究極に凝縮したら、「人には自己重要感があるのでそれを満たそう」の一文で済みます。

ですが、それだけだと、もし理解はできても感覚にまでは中々落とし込めないのが、あらゆる例え話をして

読者にしっかりと誤解のように伝えようとしているのです。

・・・と、ここまで読んでいただいたように、「分かりやすい話をするには例え話をしよう」というメッセージをしっかりと伝えるのにも、具体的な例え話をしてきているわけです。

これ、すごく重要なことなんですが、  
**人間は、しつこく例え話をする事で  
ようやく理解できるもの。**

これは、本の大半部分が  
例え話で構成されていることから分かります。  
それくらい、例え話がないと  
「理解」するのは難しいことなのです。

そんな例え話の注意点というかポイントがありまして。

それは・・・なるべく聞き手の身近にあって  
**イメージしやすい話をする事。**

サッカーをしている人には、  
サッカー用語を使って説明してみたり。

車が好きな人には、  
車の構造を例にして説明してみたり。

そうすると、さらに分かりやすくなります。

「例え話をする」  
ぜひ意識してみてください。



## 4 句読点を使いこなす

句読点、と言うと文章だけの話だと  
思われるかもしれませんが、これを「沈黙」に変換すれば  
話すときに活かせることでもあります。

**句読点（沈黙）を使いこなせる人は、  
分かりやすい伝え方のできる人。**

たとえばこんな風に句読点をつけずに  
連続で文章が書いてあったらどうでしょう？  
まだ改行してるからそこまで読みにくくないかもしれませんが  
句読点が無い（少ない）とこんなに読みにくくて  
読む気すら失せるような文章になるのです。

では、まったく同じ文章を今度は句読点つけて書いてみます。

たとえば、こんな風に句読点をつけずに  
連続で文章が書いてあったらどうでしょう？  
まだ改行してるから、そこまで読みにくくないかもしれませんが、  
句読点が無い（少ない）と、こんなに読みにくくて  
読む気すら失せるような文章になるのです。

**どちらの文章の方が  
読んでいる人に”負荷”をかけるか？**

という視点で見ても、  
圧倒的に後者の方が負荷が少ないはずです。

この視点、伝え方を考えるときに  
すごく大事なのもう一度書いておきます。

**伝わる文章（話）というのは、  
相手にかかる負荷の少ないもの。**

切れ目をつくるのは、  
相手に息継ぎのタイミングを与えるようなもの。

息継ぎしなかったら苦しいですね。

ですので、話をするとき  
勢いはずーと喋り続けてしまったり、  
つい切れ目を埋めようとして  
「えー」とか「そのー」を口癖のように挟むのは  
相手にかかる負荷を上げるのです。

ちなみに、話の合間に「えー」を挟む口癖は直せます。

結構、無意識に言ったりするので、  
自分が誰かに説明する様子を録音して  
確認してみるのがオススメです。

僕も最初のころは、  
セミナー収録して編集するときに  
「えー」の多さに驚いたんですが（苦笑）、  
言葉に詰まったときは意識して  
沈黙するようにしていたら改善されましたので。

句読点をつけるタイミングは、  
学校では「主語の後につける」くらいしか  
教わらないと思いますが、  
国語的に正しいかはどうでもいいんです。

今回のテーマは「正しい使い方」ではなく  
「伝わる使い方」ですからね。

僕が意識しているのは、主にこの3つ↓

- 1：息継ぎのタイミング**
- 2：連続で漢字が続くとき**
- 3：重要なことを伝える前**

息継ぎのタイミングは、  
さっきの事例を参考にしてもらえればと思います。

2：連続で漢字が続くときって？

たとえば「結構無意識に言ってる」という文面。  
さっき出てきた文面です。

こうやって一まとめの漢字ではないのに  
繋がっていると、読み手は一瞬ですが戸惑います。

その負荷をなくすためにも、  
**「結構、無意識に言ってる」と点をつけることで  
分かりやすい文章になるのです。**

これは、平仮名が連続で続くときでも同じです。

「これらのようにとても身近な例ですと」

↓

「これらのように、とても身近な例ですと」  
こうすると読みやすいですね。

3つ目の「重要なことを伝える前」は、  
そのまんまの意味です。

**重要なことを伝える前には  
必ず切れ目をつくるようにしましょう。**

文章なら句読点や改行を使い、  
トークなら沈黙を使います。  
(絶対に「えー」を挟まないこと)

これは、この記事の中でも意識してますので、  
ぜひ「あーこんな感じね！」と探してみてください。

## 5 前置きをする

次に誰かに説明したりする場面がきたとき、ぜひこれを意識してみてください。

**重要なことを伝える前に**  
**「これすごく重要なのですが・・・」**  
**という前置きをしてから伝えること。**

伝え方はそのときに合ったものでいいんですが、とにかく、「今から大事なことを伝えるよ！これテストに出るよ！メモしてね！」というメッセージを前置きで伝えることで、相手の気が引き締まって、より伝わる話になります。

経験ありますよね。

学校で先生が「今からやるところは絶対テストに出るからね」と言った途端、眠気なんて吹っ飛んで全意識を先生の話に集中した経験が。

音楽を聴くときでも、サビに入るとイントロよりもより意識が音楽に向く感覚があると思います。

そして、サビが来るタイミングはそれまでとは”リズムが変わる”ことで「ああ、もうすぐサビだな」ってわかりますよね。

**そうやって話にサビを作り出すのが、**  
**「今から重要なことを伝えるよ」**  
**という前置きなのです。**

長文だったり長い話になればなるほど、単調なリズムをずっと聞かされたときみたいにだんだん集中力が途切れてきて頭に入らなくなってくるものです。

ですが、そういう前置きによって  
**話にサビを作ることで、  
相手の集中力を取り戻すことができます。**

今日の晩御飯どうしようかな、  
という考えで膨らんでいた意識を  
スッと話に戻すことができるのです。

たとえば、サビをつくる前置きに  
どんなパターンがあるのかいくつか紹介しますね。

- ・ **ここ重要なことなんだけど～**
- ・ **ここが面白いところなんだけど～**
- ・ **本当に怖いのは、ここから**
- ・ **ここからが本題です**
- ・ **これだけは覚えておいてください**

場面によって変わるのでまだまだあるんですが、  
「こんな感じなんだな」という  
イメージを掴んでもらえたらなと思います。

このテクニック、たまにテレビで使われたりもしてるので、  
そういう所にも注目してみると面白いかもしれませんよ。

## **6 前提知識を把握する**

たとえばブログ記事を書くとき、  
Not read の壁を越えるための対応策として  
フックを用意するのが大切で、  
そのフックというのは相手の潜在ニーズに基づいた  
ベネフィットが含まれていたり、  
反社会性や損失回避性を刺激するものが  
含まれていると強い効果を発揮する。

・・・この一文を読んでみてどうでしょうか。

あえて専門用語だったり  
業界用語を使って書いたのですが、  
ライティングや心理学についてそれなりに  
勉強してる人じゃないと意味不明な文章になってると思います。

これは当然、「分からない人はバカ」なんて意味ではなく、  
単に「〇〇のことを△△と言うんだよ  
という前提知識を持ってるか持っていないかの違いです。

ですので、これと全く同じことを伝えるとしたら、  
もし時間が許されるのならそれぞれの  
専門用語や業界用語がどんなことを  
意味してるのかを説明するところから始めます。

「ソムリエナイフ持ってきて」  
というお願いが通じるためには、  
「これはソムリエナイフと呼ぶんだよ」  
という知識を先に伝えておく必要があるわけですね。

もしそんな前提知識を説明する時間がないなら、  
イメージとしては「中学生でも理解できるような伝え方」  
を意識するといいでしょ。

ソムリエナイフの例でしたら、

**「ワインの栓抜くのに使うから、  
先端に小さいナイフが付いてて  
本体に螺旋状のネジみたいなのが  
付いてるやつ持ってきて」**  
というような伝え方になります。

こんな風に、相手の前提知識を把握して  
伝え方を変えられるのが、伝え上手な人。

目の前の相手に伝えるとしたら、  
相手から過去の経験を聞いたり、  
学んできたことを、まず先に聞く必要がありますし、  
ブログ等で一定数の人に向けて書く場合には、  
「誰に向けて書くか？」をまず決めます。

それによって、選ぶ言葉が変わるのです。

文章添削をしてきた経験上、  
この意識が抜けてる人は多いので、  
「自分は大丈夫だ」と思わず  
振り返ってみてはどうでしょうか。

あなたにとって当たり前の言葉でも、  
相手にとっては知らない言葉かもしれないのです。  
逆に、前提知識がある人に対しては  
むしろ専門用語を使っていきましょう。

その方が効率的ですし、簡単な言葉ばかりで説明すると  
人によっては「バカにしてんのか」と感じる人もいますので。

## 7 普段使っている言葉を使う

「あなたを愛している」

「あなたを愛してる」

さて、この2つの言葉、  
どちらも同じ意味なんですが、  
”い”を抜いてるかどうかだけ違います。

国語で○を付けてもらえるのは、  
「愛している」の方でしょう。

ですが、「どちらが相手に伝わるか」の視点で見たとき、

たとえ日本語としては正しくなくても、  
「愛してる」の方が相手の心に響く言葉になるのです。

大事なことなのでもう1回書いておきますね。

せーの、

**綺麗な言葉は日本語として正しいが、  
それは”伝わる言葉”とは違うもの。**

「大好きなのです」よりも  
「大好きなんです」の方が伝わり。

「大変美味しいです」よりも  
「すごい美味しいです」の方が伝わり。

「美しいね」よりも  
「綺麗だね」の方が伝わり。

「実を言うと嫌いでした」よりも  
「正直、嫌いでした」の方が伝わるのです。

論文や改まった場ならまだしも、  
日常のコミュニケーションや誰かに説明する場面では  
こういう伝え方の方が相手の心にスッと染み込みます。

本当に些細な言葉の違いなんですが、  
それだけで伝わり具合はグンッと変わります。

**普段、自分は脳内でどんな言葉を使ってるか？**  
という視点を持っておくのが大事。

ちなみに、↑の言葉もそれを意識したものです。

日常会話で「これを使用すると～」なんて言いませんよね。  
「これを使うと～」と言うはずですよ。



こんな感じで、例を挙げだしたらキリがないんですが、  
**「伝えたいときには相手が普段使ってる言葉を使う」**  
という意識を忘れないでください。

意識するだけで変わります。

文章を書いたり説明したりするとき、  
なぜか急にいつもと違う言葉遣いをして  
堅い言葉を使いだす人が多いんですが、  
それだと逆に伝わりにくくなってしまうのでご注意を。  
(とはいえ崩し過ぎないように)

以上、最後までお読みいただき  
ありがとうございました。

著：小野田 聖士

[→ブログ](#)

[→プロフィール +  \$\alpha\$](#)