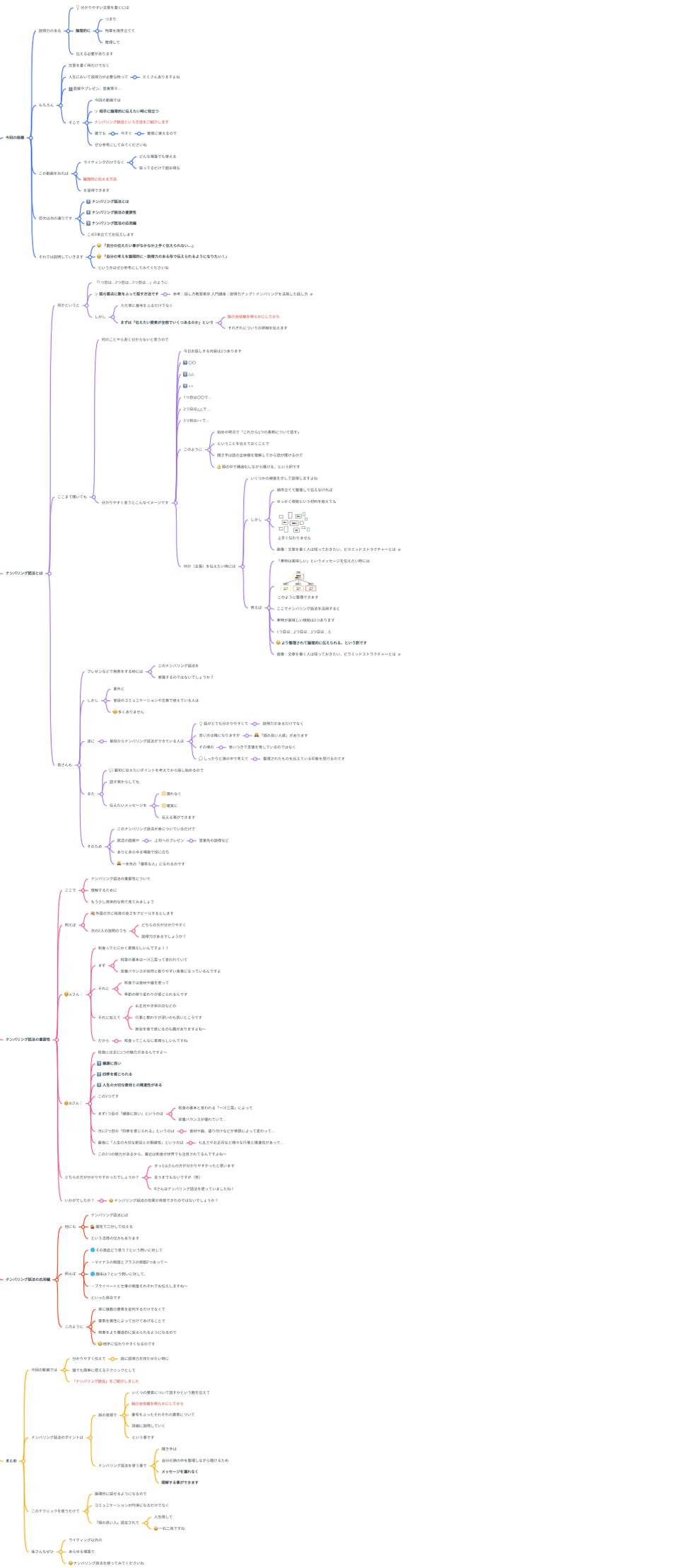


10項目の取得方法があるナンバリング技法



0章10項話の説得力を高めるナンバリング話法

1. 今回の話題

1.1. 説得力のある

1.1.1. 分かりやすい文章を書くには

1.1.2. 論理的に

1.1.2.1. つまり

1.1.2.2. 物事を順序立てて

1.1.2.3. 整理して

1.1.3. 伝える必要があります

1.2. もちろん

1.2.1. 文章を書く時だけでなく

1.2.2. 人生において説得力が必要な時って

1.2.2.1. たくさんありますよね

1.2.3. 面接やプレゼン、営業等々...

1.2.4. そこで

1.2.4.1. 今回の動画では

1.2.4.2. 相手に論理的に伝えたい時に役立つ

1.2.4.3. ナンバリング話法という方法をご紹介します

1.2.4.4. 誰でも

1.2.4.4.1. 今すぐ

1.2.4.4.1.1. 簡単に使えるので

1.2.4.5. ぜひ参考にしてみてくださいね

1.3. この動画をみれば

1.3.1. ライティングだけでなく

1.3.1.1. どんな場面でも使える

1.3.1.2. 知ってるだけで超お得な

1.3.2. 論理的に伝える方法

1.3.3. を習得できます

1.4. 目次は次の通りです

1.4.1. ナンバリング話法とは

1.4.2. ナンバリング話法の重要性

1.4.3. ナンバリング話法の応用編

1.4.4. この3本立てでお伝えします

1.5. それでは説明していきます

1.5.1. 「自分の伝えたい事がなかなか上手く伝えられない...」

1.5.2. 「自分の考えを論理的に・説得力のある形で伝えられるようになりたい！」

1.5.3. という方はぜひ参考にしてみてくださいね

2. ナンバリング話法とは

2.1. 何かというと

2.1.1. 「1つ目は...2つ目は...3つ目は...」のように

2.1.2. 話の要点に数をふって話す方法です

2.1.2.1. 参考：話し方教室東京 入門講座 | 説得力アップ！ナンバリングを活用した話し方

リンク: <https://www.comgakuin.jp/letter/902.html>

2.1.3. しかし

2.1.3.1. ただ単に番号をふるだけでなく

2.1.3.2. まずは「伝えたい要素が全部でいくつあるのか」という

2.1.3.2.1. 話の全体像を明らかにしてから

2.1.3.2.2. それぞれについての詳細を伝えます

2.2. ここまで聞いても

2.2.1. 何のことやら良く分からないと思うので

2.2.2. 分かりやすく言うとこんなイメージです

2.2.2.1. 今日お話しする内容は3つあります

2.2.2.2. ○○

2.2.2.3. △△

2.2.2.4. ××

2.2.2.5. 1つ目は○○で...

2.2.2.6. 2つ目は△△で...

2.2.2.7. 3つ目は××で...

2.2.2.8. このように

2.2.2.8.1. 始めの時点で「これから3つの事柄について話す」

2.2.2.8.2. ということ伝えておくことで

2.2.2.8.3. 聞き手は話の全体像を理解してから話が聞けるので

2.2.2.8.4. 頭の中で構造化しながら聞ける、という訳です

2.2.2.9. 何か（主張）を伝えたい時には

2.2.2.9.1. いくつかの根拠を示して説得しますよね

2.2.2.9.2. しかし

2.2.2.9.2.1. 順序立てて整理して伝えなければ

2.2.2.9.2.2. せっかく根拠という材料を揃えても

2.2.2.9.2.3. 上手く伝わりません

2.2.2.9.2.4. 画像：文章を書く人は知っておきたい、ピラミッドストラクチャーとは

リンク: <http://k-kangaeru.com/pyramidstructure/>

2.2.2.9.3. 例えば

2.2.2.9.3.1. 「果物は美味しい」というメッセージを伝えたい時には

2.2.2.9.3.2. このように整理できます

2.2.2.9.3.3. ここでナンバリング話法を活用すると

2.2.2.9.3.4. 果物が美味しい根拠は3つあります

2.2.2.9.3.5. 1つ目は...2つ目は...3つ目は...と

2.2.2.9.3.6. より整理されて論理的に伝えられる、という訳です

2.2.2.9.3.7. 画像：文章を書く人は知っておきたい、ピラミッドストラクチャーとは

リンク: <http://k-kangaeru.com/pyramidstructure/>

2.3. 皆さんも

2.3.1. プレゼンなどで発表をする時には

2.3.1.1. このナンバリング話法を

2.3.1.2. 意識するのではないのでしょうか？

2.3.2. しかし

2.3.2.1. 意外と

2.3.2.2. 普段のコミュニケーションや文章で使えている人は

2.3.2.3. 多くありません

2.3.3. 逆に

2.3.3.1. 普段からナンバリング話法ができている人は

2.3.3.1.1. 話がとても分かりやすく

2.3.3.1.1.1. 説得力があるだけでなく

2.3.3.1.2. 言い方は雑になりますが

2.3.3.1.2.1. 「頭の良い人感」があります

2.3.3.1.3. その場の

2.3.3.1.3.1. 思いつきで言葉を発しているのではなく

2.3.3.1.4. しっかりと頭の中で考えて

2.3.3.1.4.1. 整理されたものを伝えている印象を受けるのです

2.3.4. また

2.3.4.1. 最初に伝えたいポイントを考えてから話し始めるので

2.3.4.2. 話す側からしても

2.3.4.3. 伝えたいメッセージを

2.3.4.3.1. 漏れなく

2.3.4.3.2. 確実に

2.3.4.3.3. 伝える事ができます

2.3.5. そのため

2.3.5.1. このナンバリング話法が身についているだけで

2.3.5.2. 就活の面接や

2.3.5.2.1. 上司へのプレゼン

2.3.5.2.1.1. 営業先の説得など

2.3.5.3. ありとあらゆる場面で役に立ち

2.3.5.4. 一歩先の「優秀な人」になれるのです

3. ナンバリング話法の重要性

3.1. ここで

3.1.1. ナンバリング話法の重要性について

3.1.2. 理解するために

3.1.3. もう少し具体的な例で見てください

3.2. 例えば

3.2.1. 外国の方に和食の良さをアピールするとします

3.2.2. 次の2人の説明のうち

3.2.2.1. どちらの方が分かりやすく

3.2.2.2. 説得力があるでしょうか？

3.3. Aさん：

3.3.1. 和食ってとにかく素晴らしいんですよ！！

3.3.2. まず

3.3.2.1. 和食の基本は一汁三菜って言われていて

3.3.2.2. 栄養バランスが自然と取りやすい食事になっているんですよ

3.3.3. それに

3.3.3.1. 和食では食材や器を使って

3.3.3.2. 季節の移り変わりが感じられるんです

3.3.4. それに加えて

3.3.4.1. お正月や子供の日などの

3.3.4.2. 行事と関わりが深いのも良いところです

3.3.4.3. 節目を食で感じるのも趣がありますよね～

3.3.5. だから

3.3.5.1. 和食ってこんなに素晴らしいんですね

3.4. Bさん：

3.4.1. 和食には主に3つの魅力があるんですよ～

3.4.2. 健康に良い

3.4.3. 四季を感じられる

3.4.4. 人生の大切な節目との関連性がある

3.4.5. この3つです

3.4.6. まず1つ目の「健康に良い」というのは

3.4.6.1. 和食の基本と言われる「一汁三菜」によって

3.4.6.2. 栄養バランスが優れていて...

3.4.7. 次に2つ目の「四季を感じられる」というのは

3.4.7.1. 食材や器、盛り付けなどが季節によって変わって...

3.4.8. 最後に「人生の大切な節目との関連性」というのは

3.4.8.1. 七五三やお正月など様々な行事と関連性がある...

3.4.9. この3つの魅力があるから、最近は和食が世界でも注目されてるんですよ～

3.5. どちらの方が分かりやすかったですでしょうか？

3.5.1. きっとBさんの方が分かりやすかったと思います

3.5.2. 言うまでもないですが（笑）

3.5.3. Bさんはナンバリング話法を使っていましたね！

3.6. いかがでしたか？

3.6.1. ナンバリング話法の効果が体感できたのではないのでしょうか？

4. ナンバリング話法の応用編

4.1. 例えば

4.1.1. その商品どう思う？という問いに対して

4.1.2. → マイナスの側面とプラスの側面2つあって～

4.1.3. 趣味は？という問いに対して、

4.1.4. → プライベートと仕事の側面それぞれでお伝えしますね～

4.1.5. といった具合です

4.2. 他にも

4.2.1. ナンバリング話法には

4.2.2. 属性で二分して伝える

4.2.3. という活用の仕方もあります

4.3. このように

4.3.1. 単に複数の要素を並列するだけでなく

4.3.2. 要素を属性によって分けてあげること

4.3.3. 物事をより構造的に捉えられるようになるので

4.3.4. 相手に伝わりやすくなるのです

5. まとめ

5.1. 今回の動画では

5.1.1. 分かりやすく伝えて

5.1.1.1. 話の説得力を持たせたい時に

5.1.2. 誰でも簡単に使えるテクニックとして

5.1.3. 「ナンバリング話法」をご紹介します

5.2. ナンバリング話法のポイントは

5.2.1. 話の冒頭で

5.2.1.1. いくつの要素について話すかという数を伝えて

5.2.1.2. 話の全体像を明らかにしてから

5.2.1.3. 番号をふったそれぞれの要素について

5.2.1.4. 詳細に説明していく

5.2.1.5. という事です

5.2.2. ナンバリング話法を使う事で

5.2.2.1. 聞き手は

5.2.2.2. 自分の頭の中を整理しながら聞けるため

5.2.2.3. メッセージを漏れなく

5.2.2.4. 理解する事ができます

5.3. このテクニックを使うだけで

5.3.1. 論理的に話せるようになるので

5.3.2. コミュニケーションが円滑になるだけでなく

5.3.3. 「頭の良い人」認定されて

5.3.3.1. 人生得して

5.3.3.2. 一石二鳥ですね

5.4. 皆さんもぜひ

5.4.1. ライティング以外の

5.4.2. あらゆる場面で

5.4.3. ナンバリング話法を使ってみてくださいね