

前 言

我三年半以前也是在这个 blue backs 里发表了《如何最好地表达——最强有力的 15 个规则》一书，幸而受到了大家的好评。我也再次意识到，在我们这个社会，到处充斥着晦涩难懂的表达方式，人们感到十分为难，同时也极其渴求一种浅显易懂的表达。

前面这本书，即所谓“标志篇”，主要是利用道路标识、招牌、广告、导向标识等图像文字，向大多数普通人介绍了如何正确传达意思的表达技巧，与之相对，这本书的焦点在于介绍在面对面交流时如何说服对方的说话技巧。

今天，人们十分重视说明解释的重要性，对我们而言，说明技巧也变得越来越重要，如果你



不善言谈，不能很好地说明解释，不就会吃亏了吗？

在开会时如果不能很好地表达自己的意思，经常就会以一些始料未及的结果而告终；得不到恋人的充分理解而失意受挫；没能向部下很好地下达命令而使他们不能按指示工作；经常会发生因为不善于说明而使客人误解甚至发火的事；不善言谈，不能与朋友打成一片；因为不能进行浅显易懂的授课而苦恼……这本书就是为这些人而写的，不管是多么不善言谈的人，只要掌握要领就一定能够很好地表达。

我有一个不善于说明解释的部下，我只告诉他二三点说话技巧的要领，他就如同换了一个人似的，变得非常善于言谈，这一结果使我相当吃惊，也是写作此书的动机。

在第一章，如同大家所意料的那样将介绍一些晦涩难懂的说明例子，看看为什么会难懂，然后，考察“理解”是什么意思，如果能明确这一点，那么如何浅显易懂地进行说明这一问题就能



自动解决了。

第二章是“说明技巧·基础篇”，将介绍简单易行而且有效的七条要领。

在商业规则中有“八十比二十的法则”^{*}的说法，即百分之二十的对策起到百分之八十的效果，剩下的百分之八十起到百分之二十的效果。比如说，对于某产品的索赔有100个改善方案，而只需实施其中的20个就能够消除百分之八十的索赔，也就是说，并不是100个对策都同等重要，其中必有20个更有效果的对策

这种思维方式也运用于学习。

在这本书中，“更有效果的部分”就是第二章的“基础篇”，第二章收集了大量简单易行而且有效的基础说明技巧，时间不充裕的读者可以先看这一部分，其他的部分等有时间再看。

第三章是应用编，将列举更细致的说明技巧，请充分理解余下的部分，使你的说明技巧更趋完美。

^{*} 《80比20的法则》理查德·科奇，仁和平译，TBS大不列颠刊。



在最后，第四章列出了注意要点清单，在实际说明解释时，请尽量利用这一清单做好周密的准备。

若能善于言谈，周围的人就会理解并同意你的主张，这就如同是手持一根随心所欲指挥众人的魔杖一样，若拥有这根魔杖，就能使之成为人生的重要支柱。通过此书，希望您能拥有这一人生魔杖，成为巧妙表达的高手，笔者以此为幸。

藤沢晃治
2002年10月

藤沢晃治
平成一一年三月



前言

我三年半以前也是在这个 blue backs 里发表了《如何最好地表达——最强有力的 15 个规则》一书，幸而受到了大家的好评。我也再次意识到，在我们这个社会，到处充斥着晦涩难懂的表达方式，人们感到十分为难，同时也极其渴求一种浅显易懂的表达。

前面这本书，即所谓“标志篇”，主要是利用道路标识、招牌、广告、导向标识等图像文字，向大多数普通人介绍了如何正确传达意思的表达技巧，与之相对，这本书的焦点在于介绍在面对面交流时如何说服对方的说话技巧。

今天，人们十分重视说明解释的重要性，对我们而言，说明技巧也变得越来越重要，如果你



卫生福利部没有禁止非加热制剂的进口理由与

目 录

前 言 1

第一章 什么是“理解”？ / 1

重要的报告会 3

简单确实的技巧 4

难于理解的播音员 5

禁止什么？ 6

不能解释问题的错误信息 8

“难于理解”产生无竞争状态 9

看不见的道路标识 10

“晦涩的说明”的最终责任 12

改善的前兆 13

浅显易懂的解释说明 14





放入大脑整理棚	15
大脑关卡的工作项目	18
检测信息量大小	19
选择大脑整理棚	20
抓住要点	21
检查是否合乎逻辑	21
确定意思	22
使其轻易通过大脑关卡	23
说明是一种服务	24

第二章 说明技巧·基础篇 /27

说明技巧① 清楚与说话人之间的时滞 /29

在电影院慢慢走	29
照顾初次听众	31
时滞产生的原因	32

说明技巧② 首先阐述要点 /34

最想告知对方的是什么?	34
一开始就给出“理解的框架”	35
帮助大脑整理棚完成选定工作	36



准备好大脑整理棚	38
以点连线	40
商务信函的要点	41
有目的有意识地快速正确行动	42
说明技巧 ③ 深入透彻地说明 /45	
性急的说明	45
配合对方的速度	47
啤酒瓶原理	48
说明技巧 ④ 保持抽象说明与具体说明的平衡/51	
不善于做报告的两种类型	51
适当的抽象性也很重要	53
范围不确定	54
具体说明	55
良性抽象性	57
从直升机上往下看	59
抽象说明的技巧	60
说明技巧 ⑤ 避免说明漏洞 /63	
说话人的“盲点”	63

董事长：……

如何最快地说服别人

RU HE ZUI KUAI DE SHUO FU BIE REN

脱鞋的地方	64
必要的说明 不必要的说明	66
消灭盲点	67
说明技巧 ⑥ 使信息结构浮现 /69	
缺标题文字	69
说明是信息的调整	70
明确信息结构	73
没有重复或多余的说明	75
明确了相互关系的说明	76
含糊的文章	79
“浅显易懂”的文章	83
说明技巧 ⑦ 使用关键词 /85	
一句话说不明白?	85
文章的“把手”	87
第三章 说明技巧·应用篇 /89	
说明技巧 ⑧ 有逻辑地发言 /91	
这种说明有说服力吗?	91

说明的“残局谱”	93
从数学的证明中学习如何说服对方	95
理论武装的两个要点	97
如何防备“赔偿”问题	99
争论的方向	100
X的理论武装	104
转移视点	105
说明技巧 9 使用比喻 /107	
比喻也需要“浅显易懂”	107
建立比喻的资料库	108
说明技巧 10 支配听话人的注意力 /110	
企业的意图和记者的意图	110
诱导性说明	112
“前”的问题，“后”的问题	113
提问的作用	114
使用总结性语句	116
说明技巧 11 引导对方 /118	
告别小胖	118

动物园在哪里？	119
说明是向导	121
先描述整体	122
指出今后的展望	124
跟上来了吗？	125
不让人迷失方向的主页	126
说明技巧 12 注意“重复的恶化”	129
谜一样的车内广播	129
“习惯”的可怕	130
说明技巧 13 遵守时间	132
讨论会超时	132
配合现有时间进行说明	134
定标题	135
说明技巧 14 配合听话人进行说明	137
“挂羊头卖狗肉”的说明	137
发言从制作宣传册开始	138
确认听话人	139
可省略的说明，不可省略的说明	141

推测对方的热情	142
向广告人学习	144
想说的是什么?	144
说明技巧 15 别放跑听众 /146	
电话推销	146
糖衣片的技巧	148
暗中传递信息	149
令听话人不快的因素	150
消除不快感	151
广告的手法	152
第四章 简易说明的注意点 /155	
简单普遍的规则	156
提倡音读	157
说明技巧的十五条规则 /159	
结 束 语	163



第一章
什么是“理解”？



为了说明浅显易懂，就必须从根本上弄清什么是“浅显易懂”。

因此在第一章里，将举出我们身边的晦涩难懂的说明实例，通过考察为什么难懂，从而认清什么是“理解”。

另外，大脑下达“懂”与“不懂”的判断，在这里了解懂与不懂时期大脑的活动，从而考察什么是“浅显易懂”。

重要的报告会

在序言中我提到曾给不善言谈的部下提建议的事，下面我详细说一下。

在我上班的公司里，每个月都有一次定期报告会，在大厅里用半天时间发表各部门的成果和工作状况，这也是一个展示自己这一部门在全心全意为全公司服务的场所，听众有相关工作人员约200人，也有政府官员出席。

这一报告关系到自己这一部门的前途，因此，经常由部门领导来发言，但有时会由重要工作的直接工作人员来发言。

这并不单纯是由于直接工作人员适合发言，还有一个目的即是让他们能够在公司崭露头角，还有就是让他们习惯于发言，即使发言不成功，听众也只是自己公司的职员而已，虽然是重要的会议，但好过在客人面前发言失败，因此这一会议有时也被作为发言的练习场所。



简单确实的技巧

我有一个女部下，进公司才两三年，有一次她开发的自动翻译软件销路很好，于是我决定下次让她来发言。

在会议的一周前，我试着让她作发言的预先练习，并召集了几个工作不太忙的职员来当听众。

虽说我早已意料到，但她的发言却实在是让人不忍目睹，声音很小，语调平淡无味，不顾及会场气氛而独自一个人发言，也不关心听众能不能理解……若要打分的话，100分的满分只能打15或20分。

离正式发言只剩一周时间了，我急了，于是根据自己的经验，给了她发言要点的3条建议：

1. 在各个要点的开头处，简要说明其主旨。
2. 舒缓深入地说明。
3. 说明要点时要停顿一下。

以上都是第二章介绍的说明技巧的基本中的基本。



在这一周里，我又让她预演了两次，由于遵循了那三条建议，她的发言取得了令人刮目相看的进步。

第一次发言虽然只得了20分，但第二次由于掌握了以上三条要领，可以得60分，而第三次排练由于反复练习，可以得80分了。在正式发言时已经达到满分100分了。

这也实际证明了我一向主张的“任何人都可以做到浅显易懂的说明”这一观点。

难于理解的播音员

做到浅显易懂的说明并非难事。然而社会上却充斥着各种晦涩难懂的解释。对于现代社会，信息的顺畅流通是不可或缺的，要实现这一目的，人们就必须互相理解对方的意图，但在我们的实际社会中，由于各种晦涩难懂的解释，很多人不禁疑惑驻足，不知所措。

如果拿人体来打比方的话，信息流通就相当于血液的流通，对于健康而言，血液的顺畅流通