

～聞き手の“上の空”をなくす11のテクニック～

---

「よい説明」には型がある。

2024年10月3日(木) 19:00～20:00 (60分間)

---

講師

いぬつか まさし  
犬塚 壮志

株式会社士教育 代表取締役

※ 投影資料はセミナー後にPDFデータで入手できます

## 【本日の流れ】

1. はじめに
2. 「よい説明」に必要なこと
3. なぜ、「説明」に「型」なのか
4. 「よい説明」の型、一挙公開
5. 本日のまとめ／質疑応答／Appendix

1. はじめに

2. 「よい説明」に必要なこと

3. なぜ、「説明」に「型」なのか

4. 「よい説明」の型、一挙公開

5. 本日のまとめ／質疑応答／Appendix

# 「説明」にまつわるお悩み事やお困り事を シェアしてください！

## 実施手順

### 手順

以下の回答例に従って、チャット欄に書き込み、講師の合図で投稿してください。

### 回答例

- ・よく「話が長い」と言われてしまう
- ・「それじゃあ、説明して」と急に振られたとき、何からどう話していいのかわからなくてテンパる

「説明が上手」だと思える人は、  
どのような人ですか？  
具体的に教えてください。

## 実施手順

## 手順

以下の回答例に従って、チャット欄に書き込み、  
講師の合図で投稿してください。

## 回答例

- ・ 小難しい話でも、端的にまとめて自分の言葉で話せる人
- ・ ついつい聞き入ってしまう話し方をする人
- ・ 「自分にもできそう！」と思わせる教え方ができる人

## 【講師プロフィール】

教育コンテンツプロデューサー／株式会社士教育代表取締役

東京大学大学院 学際情報学府 博士前期課程修了（学際情報学修士）

福岡県久留米市出身



2007年、**駿台予備学校に入社**（当時、最年少）。開発したオリジナル講座は、開講初年度で申込当日に即日満員御礼、キャンセル待ちに。受講アンケートでは満足度1位を獲得し、その講座は3,000人以上を動員する超人気講座になる。季節講習会の化学受講者数は予備校業界で日本一となる（映像講義除く）。

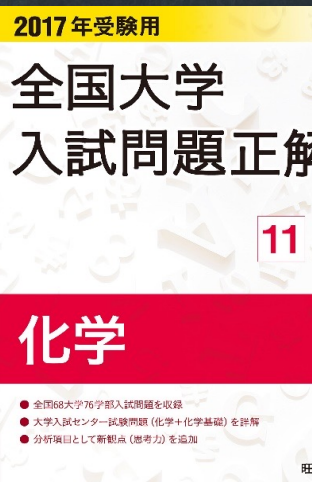
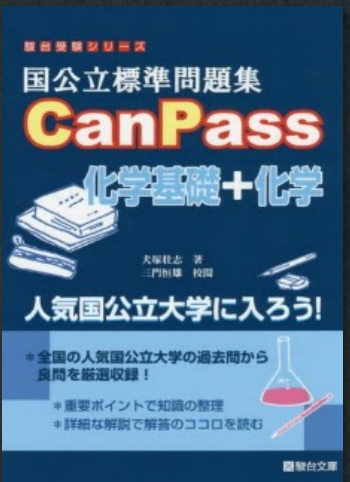
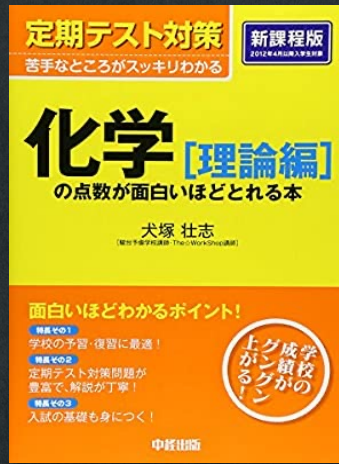
2017年、「教える仕事をしている人がもっと活躍できるビジネスを創る！」を理念に掲げ、駿台予備学校を退職。

タレント性が極めて強い予備校講師時代の経験を生かした**プレゼンテーションの指導や、企業研修・人材育成プログラム・講座の開発、教材作成サポート、講師養成**を請け負う「士教育」のサービス開始。

2024年現在、DXやリモートワーク化が進むデジタル時代の企業における「ナレッジマネジメント」を最適化する独自の方法論を開発。学術知見に基づいた「研修(Off-JT)とOJTの連動」の推進、「e-Learning(収録型)とLIVE講義のブレンド」の実践を行い、現場で効果検証を繰り返す。

専門領域は、「**学習**」「**知能**」。言語化やコミュニケーション、思考法やフレームワークの指導を得意とする。

# 【著作一覧①】 ～学習参考書～



NEW!!

NEW!!

【著作一覧②】～ビジネス・実用書～



には型がある。

**よい説明**

犬塚 壮志  
Masashi Inutsuka

累計 **13万部超!**  
「説明本」の  
人気著者

聞き手の“上の空”  
をなくす11のテクニック

会議 自己紹介 営業 面接 プレゼン 日常生活

2024/2/2発売

マンガ  
頭のいい子が使う  
**伝わる! 説明力**  
犬塚 壮志  
Masashi Inutsuka

「それってあなたの感想ですよね?」「はい論破!」と子どもに言わせない

発表授業で活躍できる!  
ディベートで勝てる!  
先生や友達を説得できる!

元駿台予備校の  
人気講師  
が教える

40  
【型】にあてはめるだけで  
すぐ使える話の組み立て方

初の漫画化

東大院生が開発!  
犬塚 壮志  
**頭のいい説明は型で決まる**  
The law of IKPOLET

「わかってもらう」は武器になる!!

500人以上の東大、  
2000人以上の医学部合格者を生んだ  
元・駿台予備学校カリスマ講師(伊藤謙平)が教える  
「最強の学習科学!」

5万部突破

カリスマ予備校講師が初公開!  
**感動する説明「すぐできる」型**  
犬塚 壮志

話がつまらない  
とはもう言わせない!

500人以上の東大、  
2000人以上の医学部合格者を生んだ  
目からウロコ! おもしろい! 運発の  
説明の大原則と8つの型

1.5万部突破

あてはめるだけで  
すぐ伝わる  
**説明組み立て図鑑**

80  
を使った型で  
話の組み立てに  
迷わない

「何から話せばいいの?」  
には正解があった!

カリスマ講師の  
全技術

5万部突破

誰とも対等な関係を築く交渉術  
頭のいい人の  
**対人関係**  
犬塚 壮志  
Masashi Inutsuka

もう、損ナメられ  
もめないししない。

東京大学の交渉学から学んだ  
一生使える不変の法則55

3万部突破

読書効率を  
最大化する  
サイクル  
理系読書  
犬塚 壮志  
Masashi Inutsuka

東大生5000人以上が  
医学部2000人以上が  
元駿台予備校NO.1カリスマ  
化学講師が明かす理系読書術!

文系の知らない  
とっておきの方法

海外翻訳決定

人気NO.1  
予備校講師が  
実践!  
**「また会いたい」  
と思われる話し方**  
犬塚 壮志

「なぜか人が離れていく」  
というあなたへの処方箋

好かれよう  
としなくて  
大丈夫!

予備校講師の  
ノウハウを凝縮

東大院生が7つの型で教える  
犬塚 壮志  
Masashi Inutsuka  
元・駿台予備校  
人気講師

**神わかり! 頭のいい説明力**

7つの型のIKPOLET(イクポレット)法とは?

1 興味をひく  
2 知識をアゲクセス  
3 目的を示す  
4 大枠を示す  
5 つなげる  
6 具体例を示す  
7 転移を促す

リモート  
会議にも  
対応!

初の文庫



## 【主な受賞歴】

修士論文をベースに投稿した論文が

「第17回eラーニング・デジタルラーニング国際会議2023」にて、最優秀論文(ベスト・ペーパー)に選出

知的財産権などの観点から  
マスキングしています

『IADIS (INTERNATIONAL JOURNAL ON  
COMPUTER SCIENCE AND INFORMATION  
SYSTEM) 』(vol.18, 2023年, 第2号)に掲載

## 【主なメディア実績】

知的財産権などの観点から  
マスクングしています

知的財産権などの観点から  
マスクングしています

MBS毎日放送『THEグレートアンサー』（2023/7/10放送）

## 【主な取引先】

知的財産権などの観点から  
マスキングしています

本セミナーの目的

説明の目的やしチュエーションに最適な  
説明の組み立て方のパターン（型）がある  
ことを知り、  
日々の**仕事やプラクティス**に生かす  
イメージを持てるようになる

本セミナーの「裏」目的

最後に紹介します

1. はじめに

**2. 「よい説明」に必要なこと**

3. なぜ、「説明」に「型」なのか

4. 「よい説明」の型、一挙公開

5. 本日のまとめ／質疑応答／Appendix

説明が上手にならない根本原因

「受け手ファースト」になっていないから



「よい説明」は、**受け手ファースト（相手起点）**でなくてはならない。



「よい説明をする」とは

喩えるなら、

大切な人に料理を振る舞うこと





「よい説明」に必要なことは？

大切な人に手料理を振る舞うとしたら、  
あなたは何を考えて料理を準備しますか？

1. はじめに

2. 「よい説明」に必要なこと

**3. なぜ、「説明」に「型」なのか**

4. 「よい説明」の型、一挙公開

5. 本日のまとめ／質疑応答／Appendix

そもそも、「説明」とは何か？

■定義

それがどういうものであるかを、  
相手に「**わかる**」ように、「**順序立てて**」言うこと

※ 「わかる」とは…外からの新たな「ことば（情報）」と、自分の中にある「ことば（知識）」とが  
合致すること、または、結びつくこと

「よい説明」とは何か



一言でいうと

情報を伝達することで、相手の

**感情や思考、行動に変化を起こす**

ことができる説明

説明で変化を促す条件

どうすれば変化を起こすことができるのか？



**「情動」** を刺激する!! (ための型を用いる)

※ 「情動」とは…心理学的には、感情・思考や行動に影響を与えるもの（短期的反応の一種）

説明を「型」にする3つのメリット

メリット1

説明を**素早く**組み立てられる

メリット2

説明が上手くいく**確率が上がる**

メリット3

自分独自の「**型**」を生みやすくなる

1. はじめに
2. 「よい説明」に必要なこと
3. なぜ、「説明」に「型」なのか
- 4. 「よい説明」の型、一挙公開**
5. 本日のまとめ／質疑応答

No.	型名	使用目的	お薦めフレーズ
1	メリット訴求	聴き手を前のめりにさせる	「●●な悩みは、この■■（方法）で解決することができます」 「この方法を実践することで、●●なメリットがあります」
2	対比	明確に理解させたい	「●●である一方で、こちらの■■は……」 「これは●●（数値）なのですが、平均は■■（数値）なんです」
3	因果	確実に納得してもらいたい	「結果は、●●でした。その原因は、……」 「実は、●●の本当の原因は、……」
4	カットダウン	聴き手の負担を軽減させたい	「今日は時間が限られていますので、皆さんに伝えたいことを1個に絞ってきました。その1つというのが……」 「●●な情報を1つにまとめると、……」
5	破壊	ショック療法で自分の論を通す	「これまで●●と思われていたのですが、実は、……」 「そもそも、その前提が違っているんです。だからこそ、●●なんです」
6	ニュース	食いつき度アップ	「先週、●●があったばかりなのですが、……」 「今朝ニュースで知ったのですが、……」 「最新の研究では、……」
7	希少性	聴き手の「知りたい欲求」を創出	「ここだけの話ですが、……」 「日本人の●%しか知らないことなんです、……」 「これからお話しする内容は情報解禁前なので他言無用でお願いします」
8	伏線回収	その先を聴きたくさせたい	「この話は後ほど、また登場します」 「このモヤモヤ、この後の話を聞けばスッキリするはずです！」
9	決断誘導	聴き手の決断をコントロール	「●●したいのであれば、この中から選ぶことをおすすめします」 「この選択肢の中で、●●はリスクが高いので、避けたほうが賢明です」
10	自己主張	論破せずに「自分」を通す	「確かに●●さんの仰ることはよくわかります。その上で、……」 「●●さんと私の目的は同じだと思います。これを前提として、達成する方法（手段）として■■も検討したいのですが、いかがでしょうか？」
11	欠如アピール	「もどかしさ」を刺激して惹きつける	「お話ししなければならないことは全部で●個で、実はまだ1つ紹介していません」 「この空欄に入るのは、……」



本日の「裏」目的

人の話し方や説明スキルを

分析する視点を養う。

そして、それを習慣化する。

本日のセミナー中で、講師（犬塚）は、  
どの「説明の型」（前々ページ参照）を  
どの場面で使っていたでしょうか？

実施手順

手順

以下の回答例に従って、チャット欄に書き込み、  
講師の合図で投稿してください。

・全体フロー（の型）：目次

回答例

※「どの場面」は、「セミナー冒頭」「説明の定義」のように  
ざっくりとでOK

チャットdeワーク3 解答例

型名	場面	使っていたであろうフレーズ ※使い忘れていたらごめんなさい
対比	セミナー冒頭	「この参加者の人数、平均に比べて」
ニュース	セミナー冒頭	「このセミナー資料は今朝アップした出来立てホヤホヤ」
希少性	目次 (P.2)	「通常の企業研修では話さないことを、今日は話します」「普段、一般向けのセミナーはほとんど出ない」「本には書いていないことも30~40%くらい」
因果	説明が上手にならない根本原因 (P.15)	「根本的な問題は、実はここにあるんです」
欠如アピール	随所にある空所補充	「受け手ファースト」「わかる」「順序立てて」「情動」
破壊	「よい説明」の定義 (P.20)	「辞書的な意味をそのまま捉えて“わかる、”で止めてしまう人が多いのですが、実際のビジネスシーンでは、それだけでは不十分なのです」
メリット訴求	説明を「型」にする3つのメリット (P.22)	「説明を型にすると、大きく3つのメリットがあります」
決断誘導	「よい説明」の型、一挙公開 (P.24)	「説明スキルを上達させたいのなら、まずはこの11の型の中からいずれか1つをぜひ使ってみてください」
カットダウン	「よい説明」の型、一挙公開 (P.24) & 本日のまとめ(P.29)	「●●したいのであれば、この中から選ぶことをおすすめします」「この選択肢の中で、●●はリスクが高いので、避けたほうが賢明です」
伏線回収	本セミナーの「裏」目的 (P.13) と今 (P.25-27)	「ここは、最後に紹介します」 (P.13) → 「冒頭で、あえて伏せていたことなのですが、……」 (P.25-27)

1. はじめに

2. 「よい説明」に必要なこと

3. なぜ、「説明」に「型」なのか

4. 「よい説明」の型、一挙公開

**5. 本日のまとめ／質疑応答／Appendix**

## 本日のまとめ

- ☑ **本日の目的**：説明の**目的やシチュエーションに最適な説明の組み立て方のパターン（型）があること**を知り、日々の仕事やプラベートに生かすイメージを持てるようになる。
- ☑ **本日の「裏」目的**：ビジネスシーン人の話し方や説明スキルを**分析する視点を養う**。
- ☑ **説明が上手にならない根本原因**：**受け手ファーストになっていないから**
- ☑ **説明とは**：それがどういうものであるかを、相手に**わかるように、順序立てて言うこと**
- ☑ **「よい説明」とは何か**：情報を伝達することで、相手の**感情や思考、行動に変化を起こすことができる説明**
- ☑ **説明で変化を促す条件**：**情動を刺激する**
- ☑ **説明を「型」にする3つのメリット**：①説明を**素早く**組み立てられる②説明が上手くいく**確率が上がる**
- ③**自分独自の「型」**を生みやすくなる
- ☑ **「よい説明」11の型**：①**メリット訴求**、②**対比**、③**因果**、④**カットダウン**、⑤**破壊**、⑥**ニュース**、⑦**希少性**、⑧**伏線回収**、⑨**決断誘導**、⑩**自己主張**、⑪**欠如アピール**

# 質疑応答

# Appendix

講義内容に関する質問、教育関係のプロジェクト等ありましたら是非メッセージください！

メールアドレス → [masashi.inutsuka@samuraikyoiku.co.jp](mailto:masashi.inutsuka@samuraikyoiku.co.jp)

Facebookの友達申請、大歓迎です☆ X（旧Twitter）、フォローしてくださると嬉しいです！！



<https://www.facebook.com/inutsuka.masashi>



@Minutsuka





## 人事/現場の育成担当者の方に向けたご案内

### メルマガ (無料)

人財育成の最新動向や  
企業現場での学びのナマの  
情報を不定期でお届けします

### 無料コンサルティング (30分)

研修を中心とした  
人財育成に関するお悩み  
にお答えします

### 研修のご案内

コミュニケーションスキルの向上や  
キャリアデザインをベースとした  
人的資本経営を実践するための  
サポートを行っています

※ 以下のGoogleフォームから登録をお願いします。

《リンク》 <http://urx.space/NC7v>



※ 受講日(視聴日)の翌月末日までの

特典となりますので、

お早めのお申込みをお勧めいたします↓↓

[masashi.inutsuka@samuraikyoiku.co.jp](mailto:masashi.inutsuka@samuraikyoiku.co.jp)

※ 紹介資料がございます。

ご不明点・ご要望などございましたら、

左記メールアドレスまでお問い合わせください。