

## 【第8講】

## 説得力の正体

「説得力のある文章を書いて下さい」と言われると、一生懸命に理屈を並べてしまうことが多いものです。想像するに、説得力を数学の証明か何かのように思っているのでしょう。

でも、説得力の正体は「あたりまえ感」にあります。あることを説明した時に、その内容が「（言われてみれば）あたりまえ」と感じられる内容であれば、その説明には説得力があります。しかし、「一応、理屈は通っている」という感じであれば、その説明には説得力はありません。つまり、「理屈を持ち出すまでもなくあたりまえではないか」と思える説明でなければ説得力はなく、理屈が前面に出てくるような説明では説得力を持ち得ないのです。

そして、説得力の有無は、用語の選択や論理の組み立て方によって決まるわけではありません。どの方向から（着眼点から）説明するのかによって9割方は決まってしまうのです。ですから、何かを説明しようとする時には、どの方向から説明すれば良いのかに重点を置いて考えるべきです。上手く説明できないのは、着眼点が間違っているのです。このことは、文章を書く時だけでなく、物事を理解しようとする時にも全く同様に当て嵌まります。

私の信念として「真実常に単純だ」ということがあります。これを逆から言うと「複雑なのは真実を掴み損ねているからだ」となります。真実が掴めていれば単純な筈です。単純な内容であれば説明は簡単です。おまけに、あたりまえ感があるので説得力がある筈です。

実際のところ、私自身は仕事をしながら「一体、どう考えればいいんだ？」としょっちゅう呟いています。これは、「上手く説明できない」とか「物事が複雑に感じる」時に、「おそらく、自分の現在のアプローチが正しくないのだろう。もっと、別の見方がある筈だ」と思っているからです。

その結果、別のアプローチに気が付いて、その方向からアプローチすると物事が実に単純に見えるし、実にあたりまえのこととして説明できようになります。そうになると、それまでは見えていなかった事柄も見えてきて、実に豊かな（多くの重要なバリエーションを含んだ）明細書を作成できるようになります。これが明細書作成の醍醐味なのです。