

Continue



































知人数が多い、いわゆる人脈が豊富な人の話がわかりやすいのはそのためです。会話の引き出すを増やす、色々な人の趣味や価値観に触れることも説明力の向上に役立ちます。説明するが、話し合いだろが、全て会話というのは、確論の積み重ねです。これが目的の場合は、この公式を使う。この公式はこの手順で計算する。〇〇である時、■■をす。たったこれだけの事なのに、出来る人、できない人に分かれるのは、確認がしっかり出来ていないからです。これまでに習った公式との違いはどこにあるの？この公式では何が計算できるの？どういった部分を見たら、この公式を使う」という事が判断できるの？上記は勉強における説明の手順ですが、説明する側は、正しい答えを説明するのではなく、相手がどのような間違いを犯すのかを想像する事が大切です。間違いのパターンを理解していれば、「もしかするとこういう理解をしたかもしれない。」という想像ができます。自分と相手の理解のズレがどこで起こるのか？上記を踏まえて説明するのとそうでない場合ではわかりやすさに大きな差がでます。「わかりやすい説明」とは、説明の理路整然とされている。自分が理解しやすい言葉で説明してもらえるだけでは不十分です。なぜなら、説明を聞いた上で、「それを受け入れられるかどうか」はまた別の話であるからです。説明は「相手に納得してもらい、自分でもやってみようと思う、自分でもできる」と思ってもらうためにあります。相手の同意を得る説明力には以下の5つの要素が存在します。説明する時、必ず、今相手の置かれている状況を整理する事が大切です。あなた今こういう目標を掲げて努力していますよね。あなたは今こういう役割を任されていますよね。その目標や役割を満たす上で、これから説明する事を出来てほしいのです。自分が今取り組んでいること、任されていること、目標としていることといった「今の目標」が相手にはあります。新しい事をさせる・任せるというのは、今やっていることに割り込む行為であり、作業負荷を高めることです。だから基本的には、新しい事をやりたくないし、できないこと・知らないことに対してチャレンジするという事に多くのストレスを感じます。これから教えることはあなたを苦しめることじゃない、あなたの成長にもつながらし、あなたが今取り組んでいることの延長にあるんだよ。と新しいことと今やっていることの関係性を説明する事が重要です。学校でも、仕事でも、プライベートでも、自分のスケジュールやしなければいけない予定があります。そんな時に「今までのやり方に更に手間や手順を増やされる」・「もっと丁寧な時間をかける」と言われたらどう思うでしょう？今でも忙しいのに、やる時間が無い！そのやり方でしたら、今している事が後回しになる。だからこそ、相手の予定や生活時間をしっかりと理解してあげる事が大切になります。この日、この時間、このタイミングであれば、〇〇する時間は作れます。やり方を変えても、〇〇分くらい変わります。普段している〇〇は後回しでもいいから、いま言っている事を優先してください。そうした相手の作業・生活スケジュールを理解したうえで話す」とこの人は私を理解してくれる話を聞いてもいいかな」と言っ気持ちになります。相手が聞く姿勢になるからこそ「話がわかりやすい」となるのであり、話を聞く人がない人に対して、誰が話しても「わかる!」とはなりません。人は説明を聞いたとき「自分は無知だ、難しい」といったネガティブなイメージを持ちます。今の自分の知識、能力、経験から「それができそうか、できなさそうか」を想像するからです。そんな時、「あなたはできる私は思う」、「出来るまでサポートするから」、「誰でも最初はそうだよ、という声をかけられたら」、「自分1人では無理でも、そういうサポートがあるのなら」と未来の自分の姿をイメージします。ただ説明するのはなく、「努力すればできるよになる」という未来の成功イメージを持たせる説明が良い説明であるといえます。「わかりやすい説明-相手の心を惹き付ける説明」というのは、話を聞いていく内に、気分が高まってきます。説明を聞いた時は「やれと言われたから」、「しなきゃいけないから」という状態です。そこからやっけていく内に「そしなきゃいけない」、「それが出来た当たり前」という自分の常識へと変わっていきます。これが「Aさんにこれまで説明してきたけど、やっとAさんに受け入れてもらった。Aさんの頭にも落ちました」という状態です。話が上手い人というのは、やる前から聞くだけで「そうした方が良さそうだな!」や「それはいいですね!」という賛同を得ることが上手い人です。未来をイメージするような説明をして、相手の心を動かす事が何よりも重要です。説明で最後となる重要な要素は、情熱です。どれだけ言葉を尽くそうが、最後にやるのは相手自信です。Aさんならできる、Aさんにできるよになってほしい、Aさんにわかってもらえたら僕も嬉しいよ、理屈だけでは人の心を動かすことはできません。良い先生というのは、面倒見がよく、愛がある人です。相手の成果ができれば本人よりも落ち込み、成果が出れば本人と同じくらい喜ぶ。事務的に淡々と伝えるだけでは相手は耳を傾けてはくれません。説明力を高める上で最も効果的なのは実践です。ここまでお伝えしてきたように、わかりやすい説明とは、相手が受け入れられるか、納得できるか説明です。「話をわかりやすく伝える技術」と「相手の感情を理解して会話する技術」の2つを鍛える必要があります。その方法については詳細記事を近未来に公開予定をしています。説明の目的は「自分の伝えたいことを、相手にわかってもらうこと」です。相手に分かってもらうためには、「自分が話したいように伝える」のではなく、「相手にとってわかりやすい話し方で伝える」ことが大切です。こんにちは、チャイフ@chai1f23です。「人にものを教える」って難しいですよ。わからないことを教え、逆に聞いて教わる。そんなことは日常茶飯事だと思います。人に教えるのが上手いとは、日常的に使えるスキルであり、身につける価値があることは言うまでもありません。では、教え方が上手い人・下手な人といった何が違うのでしょうか。後者はいったいどんなワザを使っているのでしょうか。どんなことを意識しているのでしょうか、こちらを解説していこうと思います。「教え方が上手い」とはそもそも、一言で「教える」といっても様々な形があると思います。バイト先や職場で後輩には事のやり方を教える。塾する我が子にマナーを教えあげたりしつけをする。友達同士で、知らないことを教え合うということもあるかも知れません。ここで重要なのは、「教え方が上手い」というのは、教える側が評価するものではない、ということです。教えている本人は当然のことですが、教える「側」です。ティーチングサイドです。例えば学校の先生が生徒に授業をしている場面で、職員室の先生同士でお互いを評価して、職員室の先生などと言い合うことには何の意味もありません。専門家同士での評価は、専門家同士での評価でしかないのです。教えてもらう側、つまり生徒が「わかりやすい」と思うかどうかのみが重要なのです。教え方が上手い人が意識していることつまり、自分が説明しやすいように話すのではなく、相手がかかりやすいように話すのが重要、ということになります。やり方を早く聞きたい人、という声が届いてきそうですが、そのために何をすればいいのか、ですよね。相手がかりやすいように話すために重要な項目は、把握、構成、調整、表現の4つに集約されます。把握1つ目は「把握」です。相手が小学生なのに、専門用語を並べ立てて説明始める人はいないでしょう。小学生でもわかるような言葉を選択するはずですが、ただ、その言葉をチョイスするためには、「相手が小学生だから...」とか「でもけっこう成績はいいらしいが...?」という前提や背景知識の把握が必要不可欠です。初めましての相手に対しては、情報がありません。ヒントとして、年齢、性別、出身、学歴などのプロフィールから、バックグラウンドを推察できるかも知れませんね。この「把握」は、重要かつ最も難しい手順となります。なぜなら、あなた一人で練習はできないし、コントロールもできないからです。しかし、まずは相手が何を知っているかを知ろうとする姿勢が重要なのです。この意識がないと、自分の知識をひけらかすだけになってしまいます。話している間も、相手がおよそどんな知識を持っているのか?を意識して、随時修正するように心がけていきましょう。構成2つ目は「構成」です。範囲の提示 例えは「3点説明します」など、ざっくりと範囲を教えてあげると非常にいいです。聞く側が準備できるので、ストレスなく聞くことができます。結論の提示 結論や全体の流れを先に言ってしまうのもいいですね。聞く側がゴールを知ることができるので、ストレスなく聞くことができます。理由の提示 なぜこの説明をするのか?を明確にしてあげるのもグッドです。聞く側が目的を知ることができるので、ストレスなく聞くことができます。身近な話からの展開 いきなり本題に入ると、聞く側はそのハードルを一気に越えなければいけません。近況報告などから話しつつ、徐々に本題に移っていくと、聞く側が自然と誘導されるように本題に入ることができます。パワーポイントなどスライドを作成して説明する場合は、意識できている人が多いような気がします。目次をつけたり、結論を先に言ったり、「そもそもなぜ」を冒頭で説明したり、しかし、日常会話レベルの説明でここまで意識できるのは非常に少ないと思います。そういうときは、まずは「なぜ」と合わせて説明するように意識するといでしょう。なぜなら、理由が分からなくなるとただ清だけが入ってくるのは、ストレスになるからです。調整3つ目は「調整」です。脳内処理が追いつくような情報量とスピードを意識しましょう。ひとつかたまりの説明の中に相手が知らない語彙や情報が複数入っていたり、相手の理解が追いついていない状態で説明を続けると、アウトです。相手が追いついていない状態だと次々と話を進めると、相手は聞く気をなくし、最悪の場合、分かったフリをします。そうならないために、相手がついてこれるかどうかを、つど観察、確認します。ここで1つ、僕の経験に基づいた確認のコツをお教えしましょう。「分かった?」と聞くこと「はい」と答えるのが日本人です。「どこが分からない?」と聞くこと「ここが分かりません」と答えやすいです。表現4つ目は「表現」です。語彙 相手を知っている、スッと入ってくる語彙を選択するように意識しましょう。例えば小学生が相手なら、「先生・親・クラス・授業・サッカー・友達・給食」このへんの状況やイメージを使ったたとえを交えて話してあげると、非常に分かりやすくなるのでしょ。つまり、実際にあなたの口から出てる言葉・表現方法を工夫する、ということが重要になります。これらを1つつ実践する いかでしてたでしょうか。まとめます。把握：前提・語彙・背景知識の確認・推察 構成：範囲の提示、結論の提示、理由の提示、身近な話からの展開 調整：情報量の調整、スピードの調整、相手のケア 表現：語彙を工夫する、比喻を使う この記事は学校での教育のイメージで書きましたが、会社で上司や同僚に説明をする際にも十分使えるテクニックです。さて、上記の4項目を習得するために、どうすればいいのでしょうか。それは、1つつ実践することです。決して、一度に全てをこなそうとすてはいけません。1つつはなんでもないような技術ばかりですが、いざやってみると、説明の中で実践するのは非常に難しいことがわかると思います。相手がどこまで知っているかを意識する、説明の構成を意識する、情報量とスピードを意識する、発する言葉選びを意識する。これらを1つつ実践し、十分習得したら別の項目、というステップを踏むのが一番の近道です。とはいえ、僕自身もできていないこと、忘れてしまうことが多いので、忘れそうになったらこの4つを思い出し、意識するようにしていきます。三(Le)が「か」か「0」- それでは、チャイフ 仕事で、後輩に「具体例を交えて説明したほうがいいよ」と言いました。01,382 myashumさん 2024/05/26 00:00 回答・Give specific examples・Illustrate with specific examples・Incorporate concrete examples.You should explain it with specific examples,it would be more understandable.「具体例を交えて説明したほうが、より理解しやすいよ。」(Give specific examples)は、「具体的な例を挙げてください」という意味です。主に、あいまいな表現や理論的な話題を具体的に理解するために使用されます。会議やプレゼンテーション、学術的なディスカッションなどでよく使われ、例えば、「そのマーケティング戦略が成功する具体的な例を挙げてください」や「その理論を現実のシチュエーションで具体的に説明してください」などと使います。You should illustrate with specific examples when explaining things.「物事を説明する時は、具体例を交えて説明した方が良いでしょう。」You should incorporate concrete examples in your explanation.「具体的な例を交えて説明した方がいいよ。」, Illustrate with specific examplesは、説明や議論を視覚的に理解しやすくなるための具体的な例を提供することを求める表現です。例えば、プレゼンテーションや教育の状況で使用されます。「この理論を具体的な例で説明してください」というように。一方、Incorporate concrete examplesは、文章や議論に具体的な例を組み込むことを求める表現です。これは、読者や聞き手が抽象的なアイデアを具体的に理解するのに助けるためです。例えば、エッセイの執筆やディスカッションで、「具体的な例を取り入れて説明してください」と指示される場合があります。役に立った!0 Aprilさん ネイティブキャンプ英会話講師 Japan 2023/09/16 20:51 回答・with concrete examples concrete examplesは具体的な例を意味します。後輩に対して、「具体例を交えて説明したほうがいいよ」と言いたい場合は、次のように言うことができます。It would be easier to understand if you explain with concrete examples. "would"を使うことで、アドバイスが強制的なものではなく、一つの提案として伝えられます。これにより、後輩などの相手に対して敬意を示しつつ、自身の意見やアドバイスを伝えることができます。また、"would"は未来の可能性を示すためにも使われます。したがって、「具体的な例を使って説明すると理解しやすくなるでしょう」という意味も含まれます。役に立った!0 Facebookでシェア Xでポスト