



要約力向上研修スケジュール概略

研修時間と講義進行状況によって、一部を割愛することがあります。
また、講義の順番は入れ替えることがあります。

無断転載を禁じます。

Part 1 要約に臨む基本的な考え方

講義項目 ★ワークあり

- ① 要約とは捨てること
—— 起承転結からの脱却"
- ② まず全体像から 幹・枝・葉の順で
- ③ 削いで削いで背骨を残すと要約に
～要約には分別力が必要
- ④ あれこれ話すほど、かえって伝わらなくなる！
- ⑤ 定義力 ニアイコール 要約★
- ⑥ SDS法とWhole-Part法
- ⑦ PREP法
- ⑧ 天気予報に見る起承転結(NHKと民放の違い)
- ⑨ すべてを強調せずメリハリをつける、伝達する項目と内容を絞る
- ⑩ 説明資料における「リード」の位置づけ(本文との関連性)★
- ⑪ 要約の鍵となる「重要部分」を探すセオリー
- ⑫ 要約の価値を高める情報選別

補足

■ SDS法とWhole-Part法

SDS法と「Summary→Details→Summary」の頭文字を取ったもので、「結論または総論を先に」という考え方。Whole-Part法とは「全体から部分へ」という考え方。いずれも起承転結の逆

■ PREP法

「Point→Reason→Example→Point」の頭文字を取ったもの。2つの考え方が存在し、1つはSDS法同様、「話の要点(Point)を明確にせよ」という考え方。もう1つは「話の柱立てと階層構造をハッキリさせよ」という考え方"

■ リードの位置づけ

いわゆる導入文。タイトルと本文の橋渡しをする通常150～200字の小文で、「惹句」とも呼ばれる。通常、本文の要約になっているケースが多い。書類作成においてはリードで読者の関心を刺激することが肝要。スムーズな本文読み込みを促す役割と同時に、リードさえ読めば全貌をあらまし理解しうる完結性も帯びている

Part 2 要約の技術論

- ① 情報の視覚化と要約★
- ② 究極の要約はタイトル付け
- ③ テーマの1行化と、そのタブー★
要約のエッセンスは小見出しに詰まっている
- ④ 磁力の弱い単語系見出しと 磁力の強い文章系見出し
～小見出しにAIDMAの法則を働かせる
- ⑤ 部分要約に学ぶ要約のポイント★
- ⑥ 不要な前置き、必須の条件句
- ⑦ ゴール(相手の望むもの)から逆産した情報の整理・整頓

■情報の視覚化

冗長で複雑な記述や口頭説明よりも、相手が心のスクリーンに情景を思い描けるように伝えることを優先する説明スキル。余分な部分が削ぎ落とされ、要約につながるものが期待される"

■磁力の強い文章系見出しとAIDMAの法則

AIDMAの法則とは Attention(注意を引く) Interest(関心を持たせる) Desire(必要性を訴える) Memory(記憶に刻む) Action(実行に移す) の頭文字を取ったもの。小見出しには単語系見出しと文章系見出しがあるが、文章系見出しの方がAIDMAの法則を働かせやすく、人を引きつける力が強いとされる

Part 3 要約を生かした分かりやすい文書作成

- ① 人によって異なる1センテンスの平均文字数適正値
- ② 要約の対極にある冗長な文
- ③ 長文の圧縮方法(長くなるパターンとは)
- ④ A4版で「3行内処理」〜4行以上にまたがらせない
- ⑤ 要約の敵? 接続助詞「が」の3用法★
- ⑥ 箇条書きの功罪
〜箇条書きは万能ではない。便利だが訴える力は強くない
- ⑦ 議会答弁(議事録)を点検してみる★
- ⑧ 速効力のある伝え方—— 題目語の先出し★
- ⑨ 会議録・報告書作成のポイント★
〜必須記載事項と注意すべき点
- ⑩ 要約に際し主語欠落を恐れるな。されど主体はハッキリ!

起承転結からの脱却



■箇条書きの功罪

「箇条書きで要点を抜き出した時点で、ある程度の要約はできている」のは真理。ただし箇条書きには弱点もあり、安易に使うのは禁物。箇条書きが威力を発揮するのは、報告書、会議録、議事録など“記録性”が重要視されるもので、使い分けを図るべきである

■議会答弁を点検してみる

実際の議会議事記から、なぜ質問と答弁が噛み合わないのかを検証し、より効率的で時間短縮につながる質疑応答の方法を探る。そこには要約のヒントが隠されている”

■題目語の先出し(例)

「カツ丼と天ぷらが私の好きな食べ物です(題目語の後出し)」。
→「私の好きな食べ物はカツ丼と天ぷらです(題目語の先出し)」。
題目語を先出しすると、相手は「こちらが何を言いたがっているのか」素早く把握することができて、速攻力のある伝達が可能となる

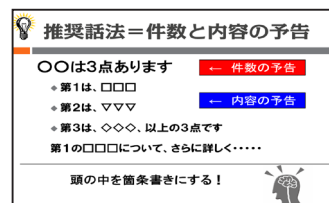
Part 4 要約を生かした分かりやすい話の組み立て+α

- ① 言葉と文書 伝え方の違い
- ② 伝達する項目と内容を絞る(要約)
〜すべてを強調せずメリハリを付ける
- ③ 聴く人の集中力を高める「数値マジック」
- ④ 話における箇条書きの活用法:頭の中こそ箇条書きにしよう
- ⑤ 推奨話法=「件数と内容の予告」★
- ⑥ 自動要約アルゴリズムに学ぶ
- ⑦ 抽出型要約と抽象型要約
- ⑧ 「黄金のアルゴリズム」とは?
- ⑨ 要約の達人になる近道は他人が要約しやすい文を作ること★
- ⑩ キーワードをちりばめておくことの意義
- ⑪ 驚異のチャットGPTとの向き合い方
〜働き方改革には確実に貢献するが丸投げはNG
- ⑫ 本日の研修を生かした受講報告書作成★

■数値マジック

話の中に数値が登場すると、聞く人間のアンテナ感度は上昇する。ただし、数字が多すぎると、頭がついていけない。そこで数字を厳選した要約力が威力を発揮する

■推奨話法=「件数と内容の予告」



■抽出型要約と抽象型要約

抽出型は、文章から重要な文を抽出することで要約を行い、誤情報を出力することはない。抽象型要約は単なる文章抽出だけではなく、文章の意味を踏まえた言い換えなども行う。しかし、その過程で誤情報を出力する可能性もある。言葉の不自然さが少ないのは抽象型だが、アルゴリズムの難易度が高いとされる。