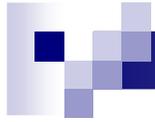


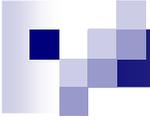
# ピラミッド構造について

～考える技術・書く技術～

PNチーム



なぜピラミッド構造なのか？



# なぜピラミッド構造なのか？

- わかりにくい文章の原因とは？  
書き手による考えの並べ方が、読み手の頭の中の理解プロセスとうまくかみ合っていないこと。
- わかりやすい文章とは・・・  
読み手が、まず主たる大きな考えを受け取り、その後に大きな考えを構成する小さな考えを受け取れるという並べ方をしていること。

# グループ化のしくみ

## 「人の理解のしくみ」

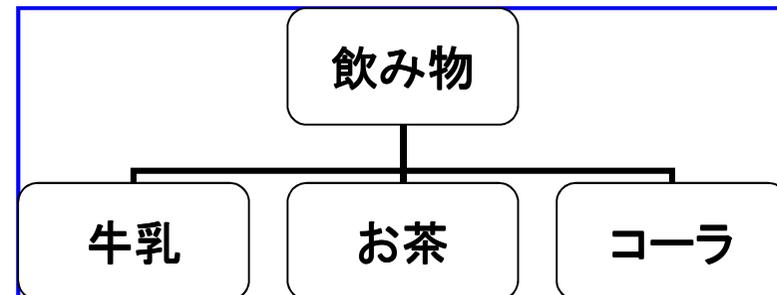
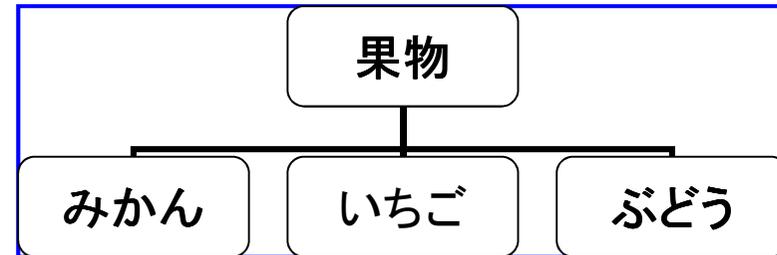
頭の中では、理解度を高めるために、情報は自動的にピラミッドグループに並べ替えられる。

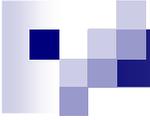
～例～

みかん、なす、牛乳

キャベツ、きゅうり、お茶

いちご、ぶどう、コーラ





## ピラミッド構造で考えることのメリット

- トップダウンに配列できる。

最もわかりやすい順序とは、まず全体を要約する考えを述べ、そのあとに個々の考えをひとつひとつ説明していくこと。

- ボトムアップで考えられる。

何が言いたいのかがはっきりする。

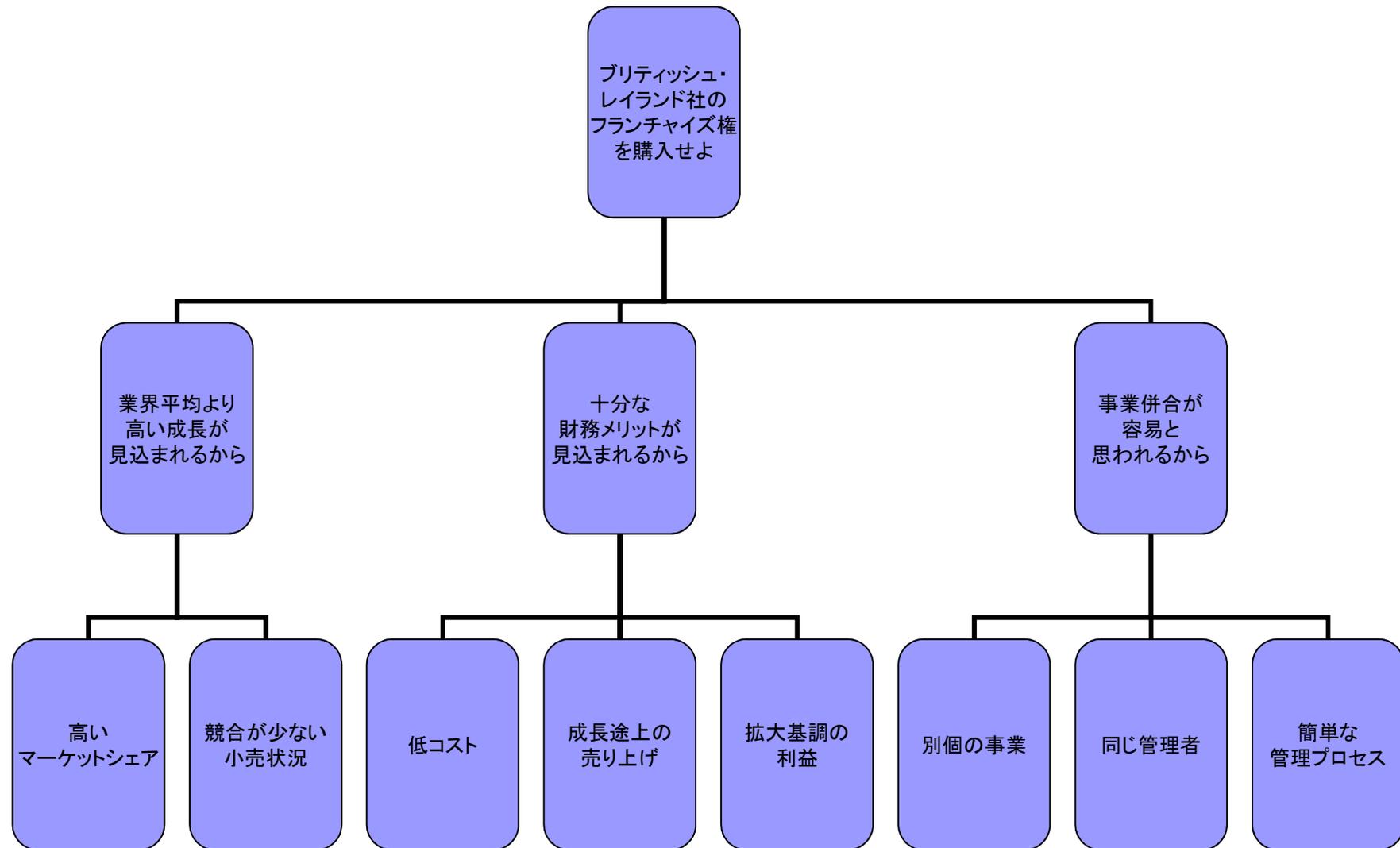
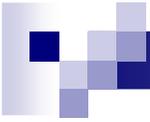
- 論理構造がはっきりする。

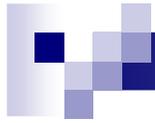
複雑な文章でも、縦の関係、横の関係に対応できる。



# ピラミッドの鉄則

- どのレベルであれ、メッセージはその下位グループを要約するものであること。
- 各グループ内のメッセージは、常に同じ種類のものであること。
- 各グループ内のメッセージは、常に論理的に順序づけられていること。





ピラミッドの内部構造は  
どうなっているのか？



# ピラミッドの構造フレーム

- 主ポイントと補助ポイント間の「縦の関係」
- 補助ポイント同士の「横の関係」
- 導入部のストーリー展開

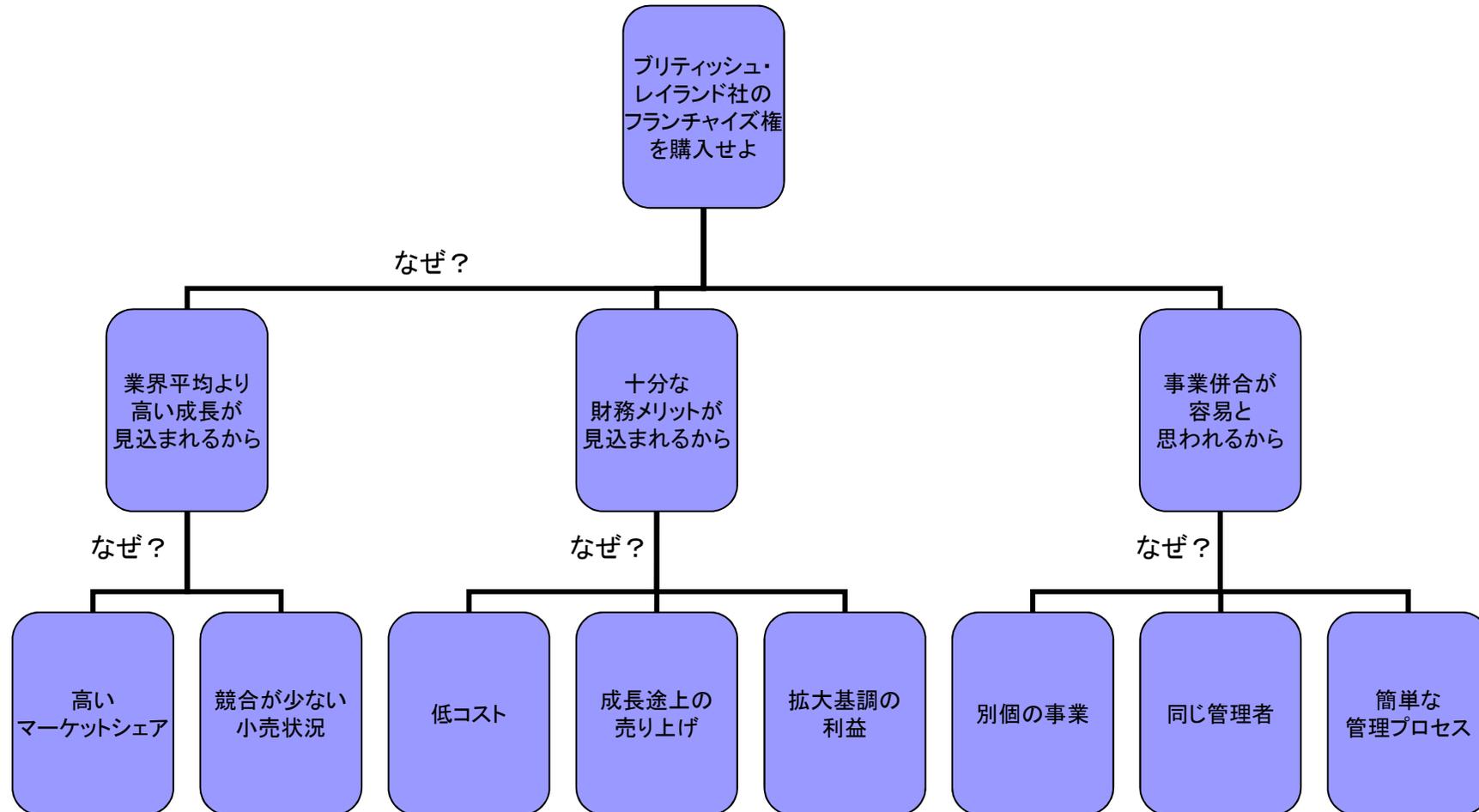


# 縦の関係

- 読み手に疑問を抱かせるメッセージを述べる
- その疑問に対して、ピラミッドの1段下のレベルにおいて横並びで答える
- その答えに読み手がさらなる疑問を持つ
- 答える

この繰り返しでQ & A形式の「縦の関係」を形成

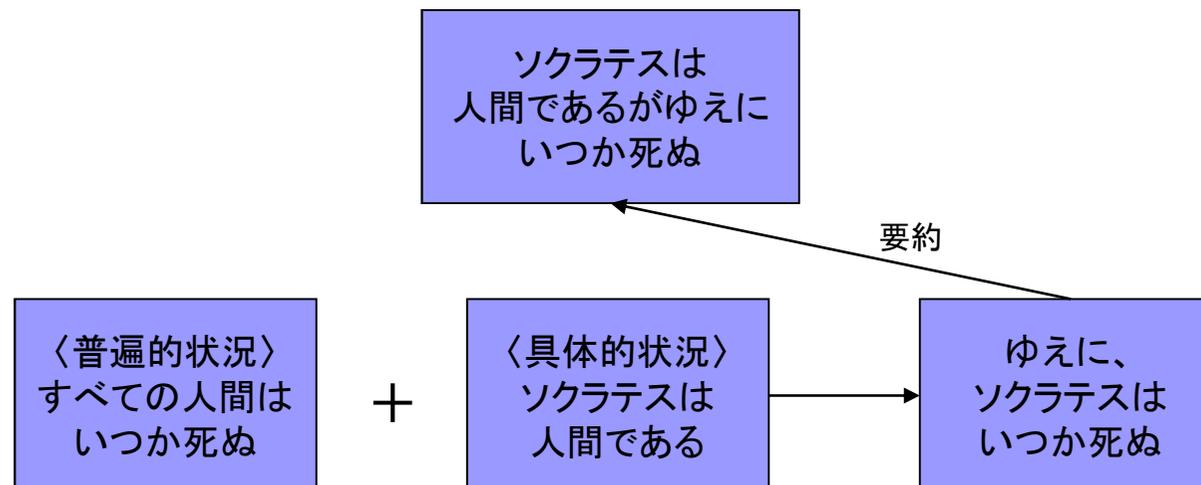
# 縦の関係の例



P23の図表をもとに作成

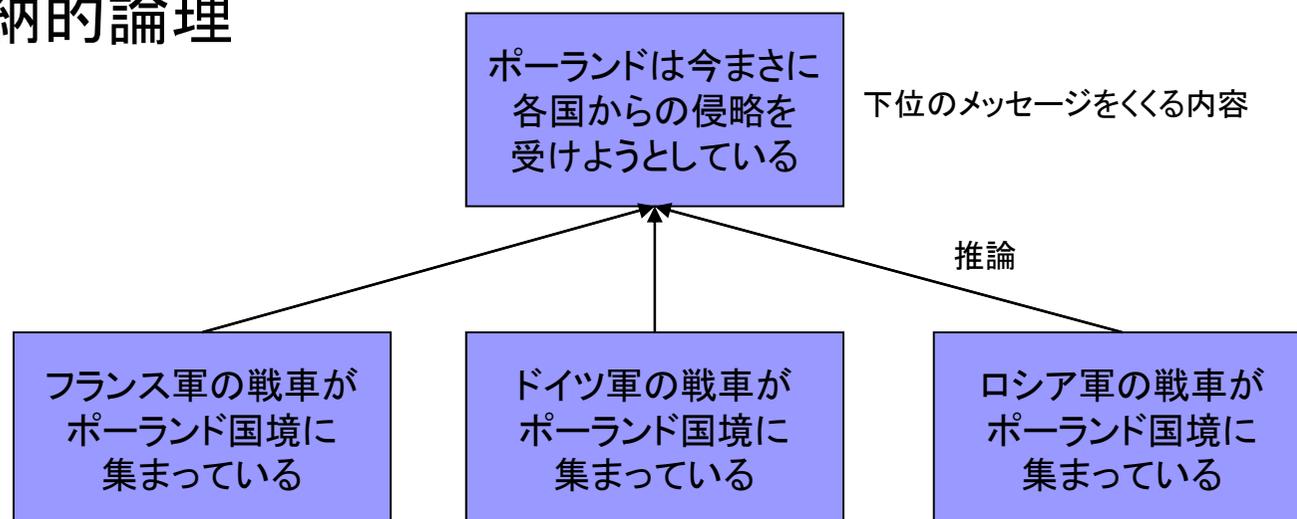
# 横の関係

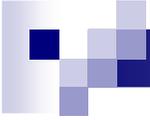
- 上位の疑問に論理的に答える必要  
→ 演繹的論理または帰納的論理を用いる
- 演繹的論理



# 横の関係

## ■ 帰納的論理





# 導入部のストーリー展開

- 導入部とは？

伝えようとするテーマについて読み手がすでに知っていることをストーリー風に語り、読み手の持つ疑問を思い出させ、本文中にその答えが書かれていることを期待させるもの。

- ストーリー展開のパターン

- ① 「状況(=時間・場所)」の設定
- ② 「複雑化(=設定した状況下での問題)」の発生
- ③ 読み手が持つ「疑問」の呼び起こし
- ④ 「答え」の提示

# 導入部のストーリー展開

## ■ 導入部の具体例

10月に行われた組織改革により、2つの事業部の日常運営については、その権限と責任のすべてを事業部長に委ねることになりました。これにより経営戦略会議においては、全社方針・全社戦略というより広範な事項に的を絞り、それらに専任して対処していくことが可能となります。

} 状況

しかし、これまでの経営戦略会議は、主として短期的な運営課題への対処を役割としてきましたので、現状ではその関心を長期的戦略課題へ絞り込むまでに至っておりません。

} 複雑化

したがって、経営戦略会議ではそうした方向への意識転換を促す何らかの変化を講じなければなりません。

} 疑問

とりわけ、以下のような対処が必要と考えます。

} 答え



# まとめ

- 縦の関係

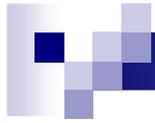
- 伝えようとする考えの妥当性を主張するために、ピラミッドの下位でどのような考えが必要かを判断

- 横の関係

- グループ化したメッセージが論理的に適切かを判断

- 導入部

- 文書が読み手の疑問に答えるために存在するかを確認

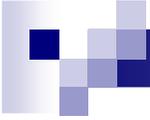


ピラミッド構造はどうやって作るのか？



# トップダウン型アプローチ

- 1 箱を一つ描く。
- 2 「疑問」を書く。
- 3 「答え」を書く。
- 4 「状況」を明確にする。
- 5 「複雑化」へと発展させる。
- 6 「疑問」と「答え」を再チェックする。



# ボトムアップ型アプローチ

- 1 言いたいポイントをすべてリフトアップする。
- 2 それらのポイント同士にどんな関係があるか考える。
- 3 結論を導く。



# トップダウン型アプローチ例

- 1: 主題 ビッグチーフの変更要求
- 2: 疑問 これはよい考えなのか？
- 3: 答え 良い考えである
- 4: 状況 手続きの変更を要求してきた
- 5: 複雑化 この変更が妥当なものか尋ねた
- 6: 新しい疑問 なぜ？
- 7: キーライン
  - ・この変更は我々の必要とする情報を満たすから
  - ・この変更は我々の資金繰りを改善するから
  - ・この変更は我々の事務量を減少させるから

# 各ポイントが疑問に答える

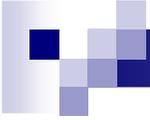
請求システムの変更を  
求めるビッグチーフ  
社の要求は、よいア  
イデアである。

S=彼らに変更を求めてきた  
C=妥当な変更かどうか尋ねた  
Q=これは妥当なものか？

この変更は、我々の  
必要とする情報を全  
て満たすものだから。

この変更は、我々の  
資金繰りを改善する  
ものだから。

この変更は、我々の  
事務量を減少させる  
ものだから。



# 作るときの注意

- 1 まず、トップダウン型に考えを構成することから始める。
- 2 導入部を考える際には、「状況」をそのスタートポイントとして利用する。
- 3 導入部を考えることを省略しない。
- 4 過去の出来事は常に導入部に書きなさい。
- 5 導入部の記述は、読み手が合意する事項に限定する。
- 6 もし選べるのであれば、キーライン・レベルでは演繹法よりも帰納法を用いる。

