

---

高橋書店  
『エントリーシート・履歴書・志望動機・自己PR完全版』  
特別WEB付録その3

エントリーシート・作文・  
小論文で効果絶大！  
圧倒的な高評価を得る  
5つの文章術

1. セリフから書き出す文章術
  2. マイナスのことから書き出す
  3. 物語形式で書く文章術
  4. クイズから書き始める文章術
  5. 語呂合わせや掛詞、造語から書き始める文章術
-

# 圧倒的な高評価を得る5つの文章術。 エントリーシート・作文・小論文で効果絶大

エントリーシートの文章を作文形式で書く場合、および、筆記試験の作文・小論文で圧倒的な高評価が得られる文章術を紹介します。これらは作家や記者、コラムニストのように文章を書くことを職業にしているプロが使うワザです。

## ● セリフから書き出す文章術

文章に臨場感を持たせる効果が非常に高い。新聞・雑誌の記事でも頻繁に見受けられる。うまい文章はスクラップして何度も読み返すと、自分の文章力を高められる。

### ■ 実例①「志望動機欄」(新聞社の内定者)

[改善前]

私は御社の記者として、企業活動や経済事象の背後に潜む、様々な問題をあらゆる角度から取材し、真実を浮き彫りにしたいです。例えば、私は最近、食品産業展に見学に行ったのですが、そこには環境破壊の懸念はあるが金額が安いプラスチック製の食材パックと土に還り、環境には優しいがプラスチック製の3倍の価格であるパルプ製の食材パックのブースがありました。仕入れ担当者に聞くと、本当はパルプ製を仕入れたいのだそうですが、価格値下げ競争の中で、手が出せないとのことでした。このようなことを取材・分析し、伝えていきたいです。



[改善後]

『環境のためには…とはいえ、手が出せない』。食材パックのブースの前で、担当者が嘆く。「価格値下げ競争」の中でコストを下げざるをえず、環境破壊の懸念があるプラスチック製を選択。3倍のコストになる、土に還るパルプ製パックは採用したくても手が出せない。食品産業展の会場で、理念と利益のトレードオフの現場を私は見た。私は御社の記者として、企業活動や経済事象の背後に潜む、様々な問題をあらゆる角度から取材し、真実を浮き彫りにしていきたい。

セリフから書き出すと、硬くて難しい文章も興味深いものになり、読み手を文中に引っ張り込める。臨場感が高まり、飽きずに読んでもらえ、内容も伝わりやすくなる。

## ■実例② 「最近関心を持った出来事欄」(旅行会社の内定者)

「どのベッドが一番、寝心地が良かった？」と聞くと、30人全員が「○○の砂浜！」と即答した。今の若者に一番、感動を与える体験だと実感した。豪華なホテルに泊まるのではない。ショッピングを楽しむものでもない。電気・ガスのない大自然の中で生活するエコツアー。こんな旅の喜びがあることを、まだ知らぬ人たちに伝えてあげたいと思った。

書き出しのセリフは読者に文章を読みたくさせる内容にすることが必要不可欠。たとえば、この実例のように“疑問文”にするのも効果的。

### ● マイナスのことから書き出す文章術

プラスのことから書き始める人が多い中、マイナスのことを文頭にするると大変目立ち、興味をそそる効果が高い。高評価を得るコツは、文末はプラスの内容にすること。

## ■実例③ 「当社に興味を持ったきっかけ欄」(出版社の内定者)

最悪な2年間だと思っていた。野球のチームでは、ベンチが私の指定席。いくら努力しても届かなかったレギュラーの座。「目標に向かっている時、人はハッピーである」。(御社発刊の)『○○○○』P157のこの言葉が、しかし、本当は最良な2年間であった、と気づかせてくれた。

文頭で「最悪の2年間…」と“マイナス”で興味をひきつけ、文末で「本当は最良の2年間…」と“プラス”で締めくくる。この文章構成が重要。

### ● 物語形式で書く文章術

文章の前段は、自分の主張を物語(ストーリー仕立て)にして書いて、読者に内容をわかりやすく伝える。文末では、主張をストレートに書く。こうして二重に印象づけることができる。

## ■実例④ 「どんな仕事がしたいのか欄」(テレビ局の内定者)

誰かが服を引っ張ってきた。振り向くと、赤ん坊を抱いた少女が立っていた。ふと足を止めると、何人もの子供に取り囲まれた。彼らは無言のまま手を差し出してきた。カンボジア国境を旅した際の一コマ。恵まれない環境で生活する彼らには、その現状を世の中に訴える手段がない。そういった弱者の代弁者となり、世の中にその窮状を訴え続ける仕事がしたい。

物語形式の書き出し・展開は、読者を文中に引っ張り込み、飽きさせない効果が高い。状況描写や心理描写を工夫すると効果はより一層高まる。

## ● クイズから書き始める文章術

セールスポイントをクイズにして文章に興味を持たせる。文頭にクイズを配置して興味を持たせると同時にセールスポイントも強く印象づける。

### ■ 実例⑤ 「自己PR欄」(商社の内定者)

#### 時速180kmのボールを打ち返すコツをご存じですか？

卓球とはテーブル上の格闘技。トップレベルの選手は、時速180kmを超える激しいスマッシュを打ち合います。私はこの点に魅力を感じ、中学、高校と卓球に力を入れました。卓球のスピードボールは野球よりも高速で、打ち返すには極めて俊敏な運動神経が必要です。最初はラケットに当てるだけでも難しいのですが、猛特訓をして体力、集中力、反射神経を高め、打ち返す位置を思い通りにコントロールできるようになりました。

高評価を得るコツは、セールスポイントが明確に伝わるクイズにすること。クイズの文章そのものがセールスポイントになるようにしたり、回答をセールスポイントにすると効果的。

## ● 語呂合わせや掛け言葉、造語から書き始める文章術

語呂合わせや掛け言葉、造語で面白さを出し、文章に興味をひきつける。覚えやすい言葉にしたり、言葉のリズムをよくすると効果が増す。

### ■ 実例⑥ 「学業で打ち込んだこと欄」(メーカーの企画職の内定者)

#### 一語一絵を、一期一会の精神で(映像制作・最高評価S獲得)

「作るのではなく、伝える」。映像制作ゼミの講義で教授が黒板に書いたこの言葉は、最初は意味が不明でしたが、実際に制作が始まってからは重要性を痛感しました。1. 何を伝えるか、2. どんな視点で伝えるか、3. 最適な言葉と絵で伝えているか。ただ作るだけなら1分でできる映像も、この3点を追求し、一つの言葉、一つの絵と真剣に向き合うと徹夜になることも頻繁にあります。この3点がクリアできているか常に自分に問いかけ続け、教授から最高評価「S」を頂くことができました。

高評価を得るコツは、単なる言葉遊びにならないようアピール内容に関する具体例や数値を盛り込むこと。この実例では、最高評価を獲得したことを盛り込んでいる。