

コミュ力アップ講座 #02

📢 伝えたつもり症候群

～ なんで分かってくれないの？ ～

💡 今日の学び：伝える力



Slackでのやり取り

✉ 鈴木 → 田中さん (3日前)

田中さん、先日の件ですが、クライアントから連絡があって、来週中にミーティングできるか確認してほしいとのことでした。可能でしょうか？



後輩 (鈴木)

ちゃんと連絡したのに...なんで伝わってないの？



先輩（田中）

え、そんなメッセージ来てた？ 「先日の件」って何の件？



後輩（鈴木）

ABC社の提案の件ですよ！ 前に話したじゃないですか…



先輩（田中）

ABC社…？ 俺、今5社くらい並行で見てるから…あと「来週中」っていういつの来週？ 今週では？



後輩（鈴木）

あっ……（やばい）

Q. 何が問題だった？

✗ 鈴木くんのメッセージ（問題点付き）

田中さん、**先日の件**ですが、クライアントから連絡があって、**来週中**にミーティングできるか確認してほしいとのことでした。**可能でしょうか？**

✗ 問題点

- 先日の件 → 何の件か不明
- 来週中 → 具体的な日付なし
- 可能でしょうか？ → 何をしてほしいか曖昧

✖ 相手の状況

- 複数案件を並行対応中
- メッセージは流し読み
- 「後で対応しよう」で忘れる



後輩（鈴木）

伝えたつもり...症候群？



同僚（山田）

鈴木くん、それ「**伝えたつもり症候群**」だね。



同僚（山田）

自分は「伝えた」と思ってるけど、相手には「伝わってない」状態のこと。**伝える ≠ 伝わる** なんだよね。



コミュニケーションの責任は「発信者」にある！

🔧 伝わるメッセージの型

PREP法

P

Point

結論

R

Reason

理由

E

Example

具体例

P

Point

結論

✨ ビジネスマッセージの鉄則

1. 結論ファースト - 最初に要点を伝える
2. **5W1H** - いつ・どこで・誰が・何を・なぜ・どうやって
3. アクション明確 - 相手に何をしてほしいか

✨ 鈴木くん、リベンジ！

✓ 改善後のメッセージ

【要確認】ABC社MTG日程の件

田中さん

ABC社の提案MTGについて、日程調整をお願いしたいです。

■ 依頼内容

1/25(木)～1/31(水)の間で、1時間のMTG可能な日時を教えてください。

■ 背景

先方担当の佐藤様より「来週中に一度打ち合わせしたい」とご連絡がありました。

1/23(火) 18:00までにご回答いただけます。

✨ 何が変わった？

Before 😬

- 件名なし
- 「先日の件」（曖昧）
- 「来週中」（いつ？）
- 「可能でしょうか？」（何を？）
- 回答期限なし

After 😊

- 件名で要件がわかる
- 案件名を明記
- 具体的な日付範囲
- アクションが明確
- 回答期限あり

先輩（田中）

お、これなら**5秒で理解できる**し、すぐ返信できるわ。
1/26と1/30なら空いてるよ！



📢 今日の学び：伝える力

「伝えた」と「伝わった」は違う — 相手が5秒で理解できるか？

1

結論ファースト
最初に要点を

2

具体的に
5W1Hを明確に

3

アクション
何をいつまでに

🎬 To Be Continued...



次回予告

「で、結局どうしたいの？」～質問されると固まる問題～



先輩（田中）

鈴木くん、この案件どう思う？

後輩（鈴木）

え、えーっと…どう、と言われましても…

