

コミュニケーション講座 #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…？ 僕、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？ 3日前の来週ってもう今週では？



後輩 (鈴木)

あっ…… (やばい)

🔍 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



同僚（山田）

鈴木くん、それ「伝えたつもり症候群」だね。



後輩（鈴木）

伝えたつもり...症候群？



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

✨ 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...



「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…

