

コミュニカアップ講座 #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？**



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...



後輩（鈴木）

あっ.....（やばい）

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？



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」っていつの来週？ 今週では？



## 🔍 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

### ✨ ビジネスメッセージの鉄則

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ると助かります。

## ✨ 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、と言われてましても...

