

悩み事、困り事、
お気軽にご相談下さい。
☎011-727-5143

日本アシスト会計グループ 検索

〒001-0031 札幌市北区北31条西4丁目1番2号
☎ 011-727-5143 FAX 011-727-9081

要点が端的に伝わる!

PREP法 を駆使しよう

プレップ
「PREP法」とは、結論を先に述べ、理由と具体例で補強し、最後にもう一度結論を示す伝え方のこと。
ビジネスシーンで活用することで、短時間で要点が伝わる、論理が整理されて説得力が高まるなどの
メリットをもたらします。

P [結論]
oint 1 結論(要点)を
端的に述べる



R [理由]
eason 2 至った経緯や
理由を説明する



E [具体例]
xample 3 具体的な情報や
解決策を示す



P [結論の再提示]
oint 4 結論を繰り返す
ことで強調する



耳寄り情報

結論からわかりやすく伝えるPREP法は、ビジネスの報告・提案・説明等の
場面で大いに役立ちます。相手の理解を促し、納得と共感へと導きやすくな
る文章や会話の構成術であるPREP法の使い方と実践のコツを解説します。

PREP法について動画で深掘り! →

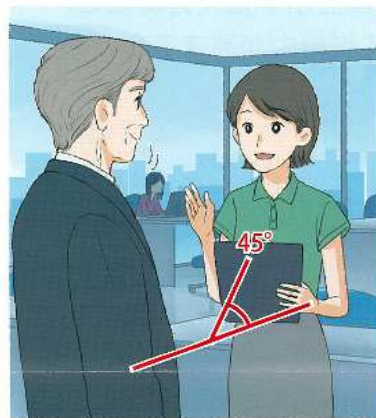


ポジショニングの使い分けで 会話の質を高めよう!

会話する時、相手との位置関係を意識すると、関係性構築や業務効率アップにつながります。
状況に合わせて最適な「ポジショニング」を知っておくと、よりスムーズにコミュニケーションがとれるでしょう。

●「報連相」に最適!

斜め45度



互いに圧迫感を感じにくい角度で、上司への報告・連絡・相談時に適しています。初対面の相手との会話、注意・指導をする時にも効果的といわれています。

●真剣に話をしたいなら

対面



はっきりと目が合うため、緊張感が生まれます。相手に真剣さを伝えたい時や、指示や命令を出す場面向くポジショニングです。

●悩みを打ち明けやすい

90度



「カウンセリングポジション」ともいわれる角度で、面と向かって話しづらい悩みなども伝えやすくなります。上司との1on1ミーティングにも向いています。

●業務の指導効率アップ

隣り合わせ



視線がほぼ合わず緊張感なく話せるため、PCや書類を使った指導、引継ぎ業務の効率が上がる角度です。一方、真剣な話をしたい時には適さないといわれています。

耳寄り情報

会議中は、座る位置が人間関係や発言のしやすさに影響するといわれており、その現象を心理学では「スティングザー効果」と呼びます。これを応用して座席を戦略的に選ぶと、合意形成もスムーズに進む可能性が高まります。

会議で役立つ!?「スティングザー効果」を動画で解説! →

