



小栗キャップの News Letter

税理士法人オグリ 代表社員・税理士 小栗 悟

岐阜本部 〒500-8847 岐阜県岐阜市金宝町1-3 岐阜第一生命ビル 4F

TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

名古屋本部 〒460-0002 名古屋市中区丸の内一丁目16-15 名古屋フコク生命ビル 6F

TEL : 052-222-1600 FAX : 052-222-1611

Email : info@otc-oguri.com <http://www.otc-oguri.com>

2018年3月8日(木)

高次提案文の効果

ビジネスでは、社内の上司・関係部門・顧客先へ提案する文書の「説得力」が、業績に影響します。そこで、「分かり易い文章を書くテクニック」として推奨されている

- ① 結論を先に
 - ② 一文一意（一つの分節に一つの意味）
 - ③ 主語と述語を意識する
 - ④ 文章で使う単語に気を付ける（相手が良く使っている単語を使う）
 - ⑤ 曖昧な語尾を使い過ぎない
- を活用することは役立ちますが、ここではそれに加えて、“説得力を持つ文章の書き方”に欠かせない“高次提案文”について解説致します。

高次提案文とは

“高次提案文”の特徴を、反対の“低次提案文”と比較して説明すると次の通りです。

区分	表現の特徴	理解・納得・説得効果	表現例
高次提案文	数詞・固有名詞中心の具体的表現	理解・納得が得られ易く、複数の人の理解度が一致し易いのので説得力が高い	開発を計画しているプレスマシンの能力目標は毎分100個です
低次	形容詞・	理解するた	開発を計

提案文	普通名詞を中心とする、抽象的で曖昧な表現	めに推測・解釈が必要 複数の受け手によって理解度が一致せず、説得力に欠ける	画しているプレスマシンの能力目標は、大変高い水準です
-----	----------------------	--	----------------------------

なお、これは提案文だけでなく、報告文・口頭報告においても同様です。

経営者・管理者の留意点

高次提案文を書く能力は、“三現主義（現地・現物・現実）”の徹底を図ることで向上します。社員全員に、日報など日常の業務報告・口頭報告や提案に、“三現主義”に基づく高次報告・高次提案を求めましょう。

役員の会議・管理者の会議でも、部下に求めていることを自ら実践するべきです。

役員会や上級管理職の実践努力は、部下にたちまち広がり、全社員の高次報告・提案能力向上に大いに役立ち、このような努力が業績向上に帰結することは疑いありません。



高次報告・提案の実践で業績向上！