

# daily コラム

2018年3月8日(木)

〒810-0001 福岡市中央区天神 2-8-49 ヒューリック福岡ビル7階  
税理士法人かさい会計 TEL 092-771-4421 FAX 092-771-1417  
Email info@kasai-grp.co.jp

## 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

低次提案文	形容詞・普通名詞を中心とする、抽象的で曖昧な表現	理解するために推測・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	開発を計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！