

仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

◆集客・営業・広告・販促・マーケに役立つビジネスコラム 2025年10月3週号

■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『伝え方の黄金ルール！一理三例話法で記憶に残るプレゼンを』

人に分かりやすく伝える方法の一つに「**一理三例話法**」があります。これは、最初に結論を示したあとで3つの理由や事例を提示することで、聞き手の理解と納得感を高める話し方です。

例えば「40代や50代の方は定期的に運動をしましょう」と伝えとします。その理由を「認知症予防になるからです」とひとつだけ述べても、相手に響かない場合があります。なぜなら「自分は認知症とは無縁だ」と思う人も多いからです。

しかし「血行が良くなる」「骨が強くなる」「脳に刺激を与える」という3つを並べればどうでしょう。聞き手は「それなら自分にも関係がある」と感じやすくなり、その中のどれかは必ず心に引っかかります。これこそが**一理三例話法の大きな効果**です。

また、理由や事例が1つだけだと記憶に残りにくいですが、3つ提示されると聞き手の頭に残りやすくなります。



この技法はセールスやプレゼンにも応用できます。

商品やサービスを説明するときに、ただ「これは優れています」と言うだけでは説得力に欠けます。

しかし、実際の利用事例や効果を3つ具体的に挙げれば、相手の納得感は一気に高まり、提案内容がスムーズに伝わるようになります。

つまり、一理三例話法は「結論に根拠を添え、記憶に残すための最もシンプルで効果的な話し方」なのです。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。



私の約束

リフォームの提案は、お任せください！

知識と智恵と豊富な経験で、必ずあなたの悩みを
ズバリ 解決します。

月本建設（株）代表取締役 月本康寅

電話/086-275-0676

FAX/086-275-5267

ホームページ⇒



4つの資格のプロ
だから安心です！

1級建築士

1級建築施工管理技士

1級土木施工管理技士

宅地建物取引士

「頼んで良かった」(^ v ^)と言われる会社です！