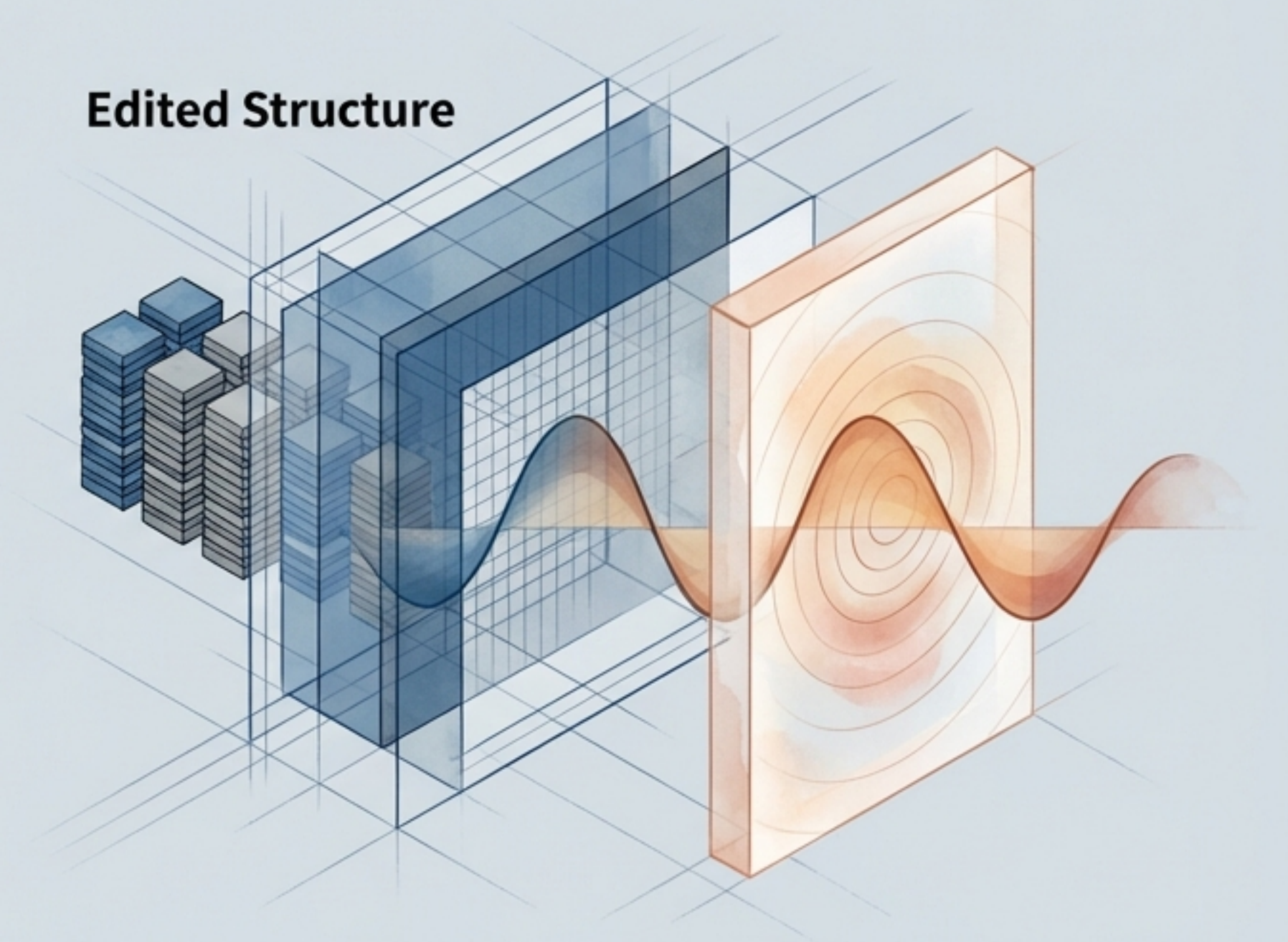
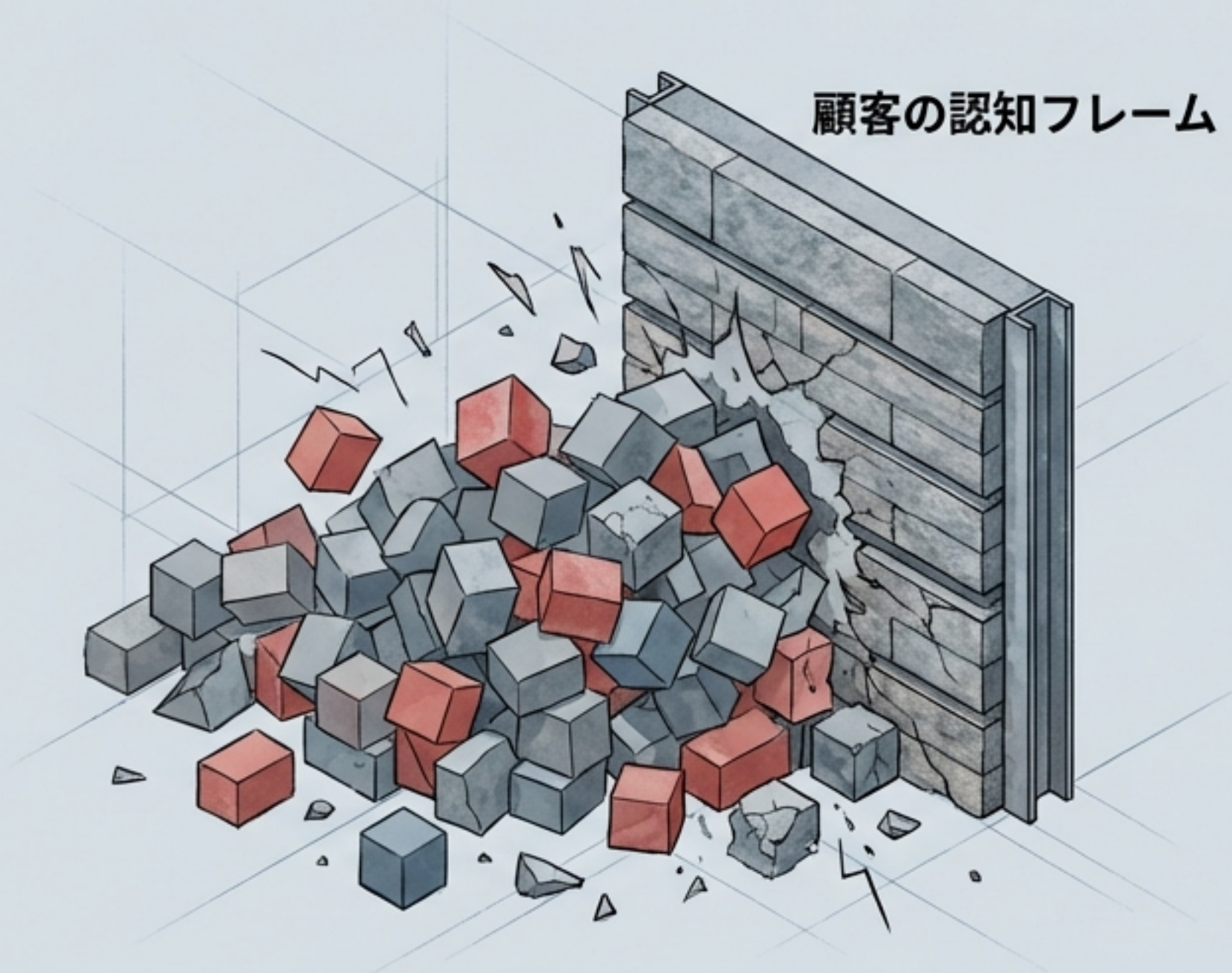


中川式営業の教科書・第十四回

提案編集術： 響かせるための 「構造翻訳」

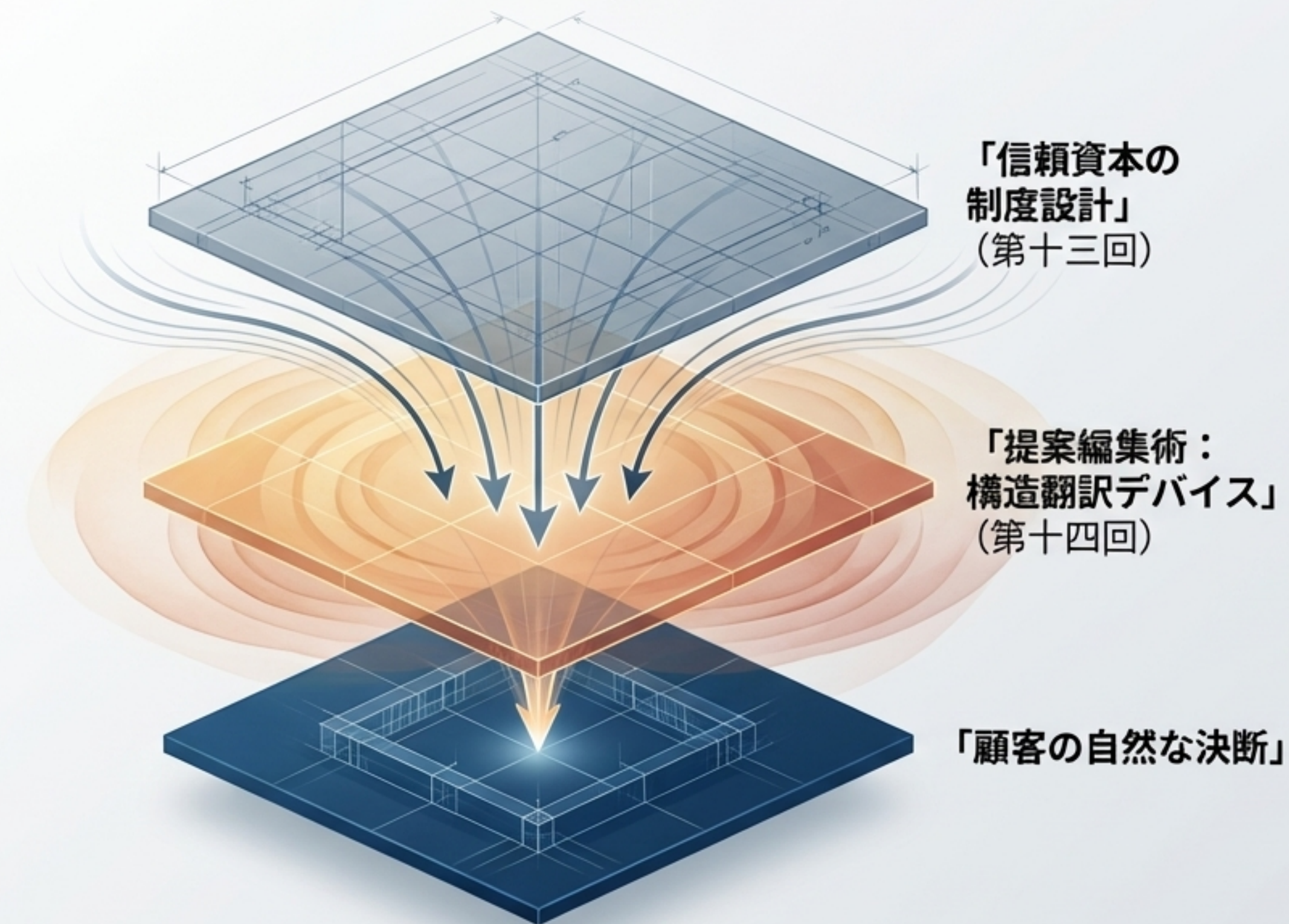
情報伝達を捨て、意思決定を共創するアーキテクチャ

情報は、そのままでは届かない。



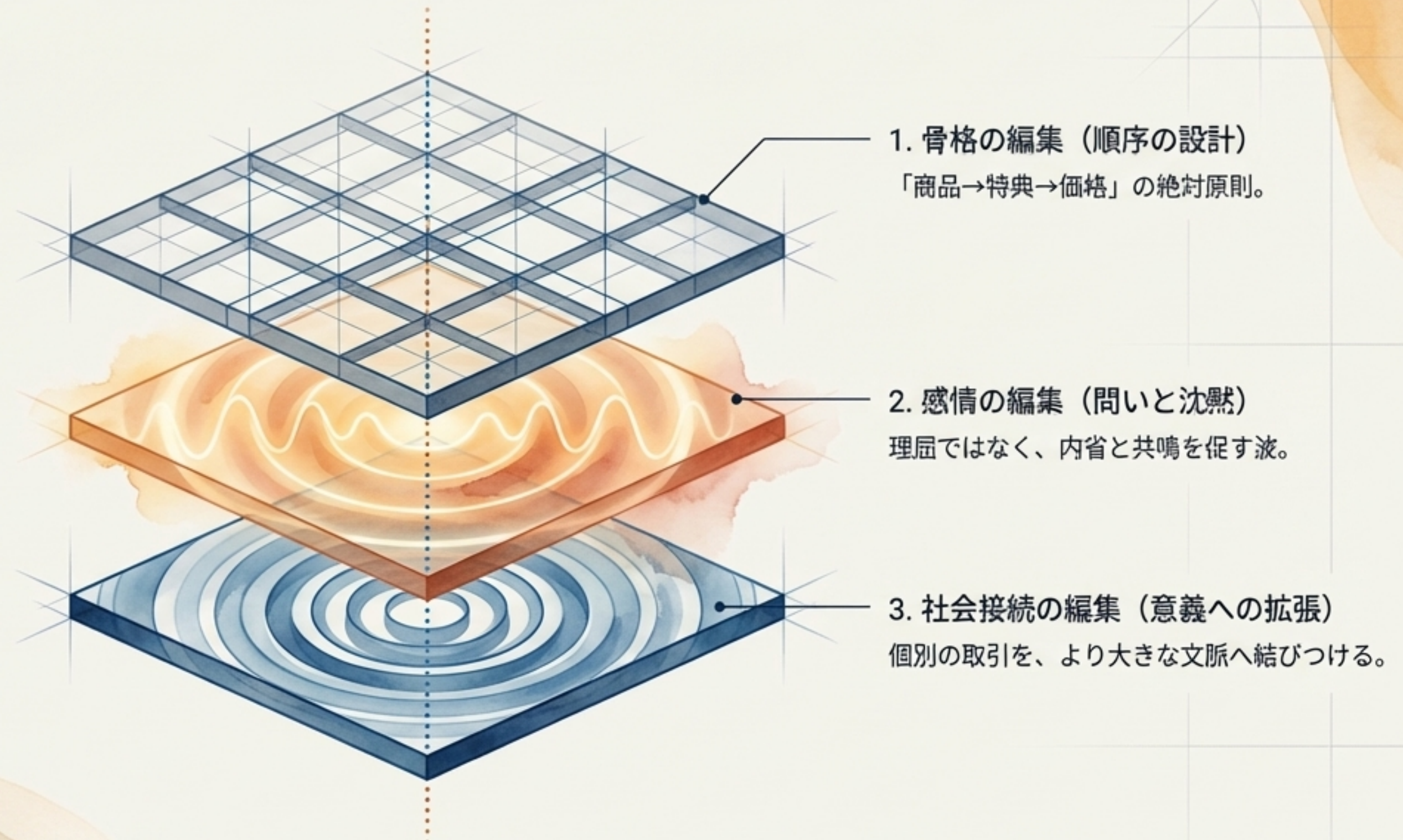
提案は「説得の武器」でも「情報の提示」でもありません。情報は、相手の文脈に響く形に「翻訳」されて初めて意味を持ちます。提案とは、情報を相手の意思決定空間に適合させる**構造翻訳 (Structural Translation)** の営みです。

制度から現場へ：ミクロとマクロの結節点



制度設計がマクロの「**信頼の器**」を作るなら、提案編集術はそれを現場で機能させる「**翻訳デバイス**」です。蓄積された信頼資本を、顧客一人ひとりの意思決定言語へと変換する装置。それが**提案編集**の役割です。

提案編集を構成する3層アーキテクチャ



Layer 1: 骨格の編集 — 「価格」を投資に変える順序



提案の骨格は「**順序**」に宿ります。

価格を先に提示すると、相手は「高い/安い」という短絡的
判断に陥り、意味をシャットアウトします。

価値と「今やるべき理由」を先に構築することで、価格は単
なる支出から「**価値ある投資**」へと認識が反転します。

Layer 2: 感情の編集 — 「沈黙」という決断の器

問い
思考を開く

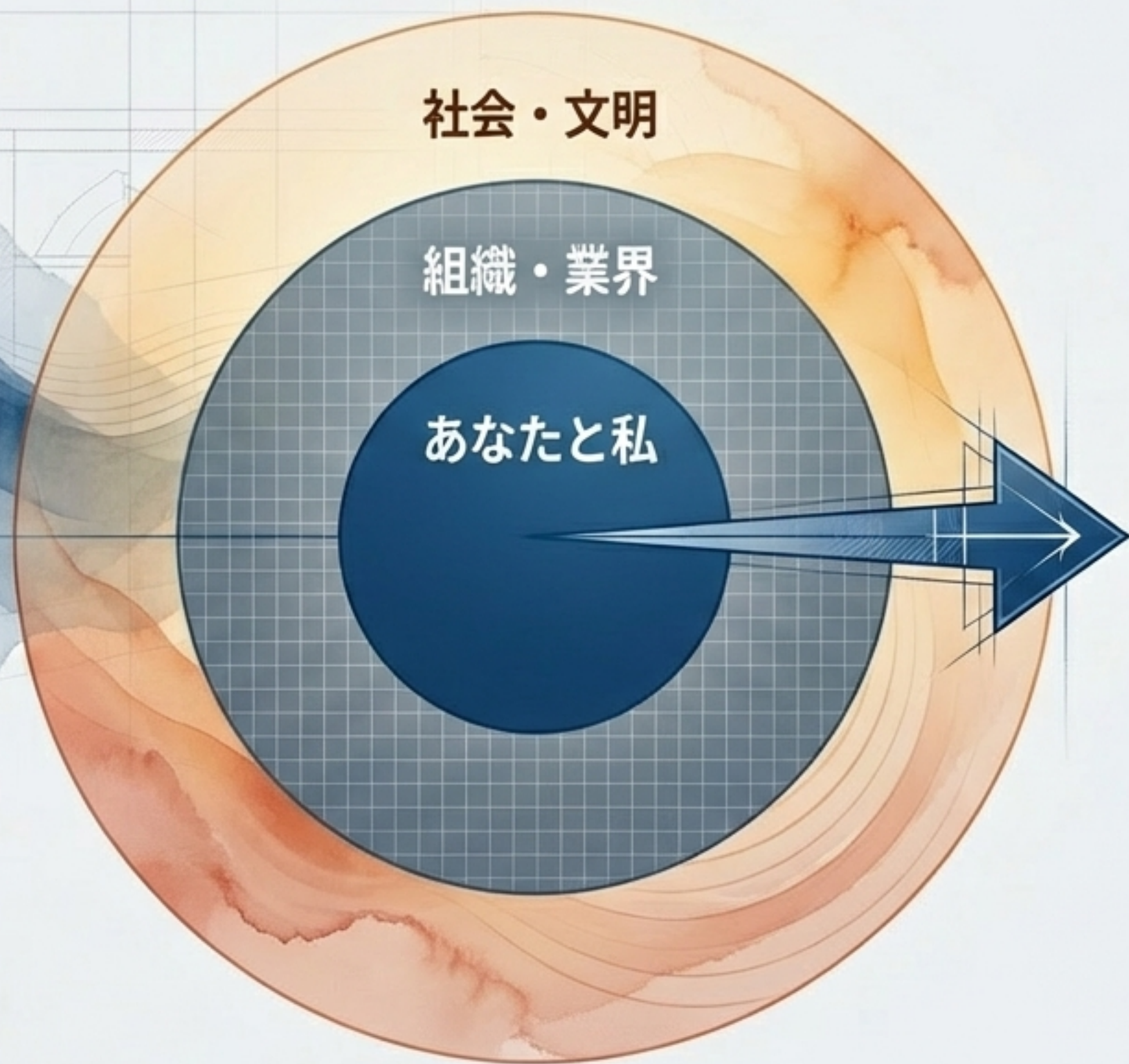
共鳴
文脈への寄り添い

沈黙
決断の余白

人は感情で動き、理屈で正当化します。
提案を「説明」で埋め尽くしてはいけません。
共鳴によって寄り添い、意図的な**沈黙**によって「相手が自ら決断する余白」を設計します。
沈黙は不在ではなく、最も強力な構造的介入です。

提案は不応だわらうたい。
問いによって思考を開き、

Layer 3: 社会接続の編集 — 提案を取引で閉じない



提案を目の前の「取引」に矮小化してはなりません。

この取り組みが、組織全体、業界、そして社会にどのような影響を与えるのか。

個別の意思決定をより大きな社会的意義へと接続することで、提案は**文明的な営み（信頼資本の生成）**へと昇華します。

ドミノ型構成：言葉の順番を制御する

1. 導入

違和感・問いによるトリガー

2. 構造化

違和感の背景・因果の提示

3. 兆し

変化の予兆・他社事例

4. 選択肢



介入可能性の視野展開

5. 提案

自然に導かれる必然の着地

実際の提案書（ドミノ型構成）において、**提案そのものは最後に置かれます。**情報の押し込みではなく、「そうなるよね」と相手の内側から必然性を引き出すなめらかな文脈こそが、読ませる体験を編集します。

比較マトリクス：情報提示と構造翻訳の差異

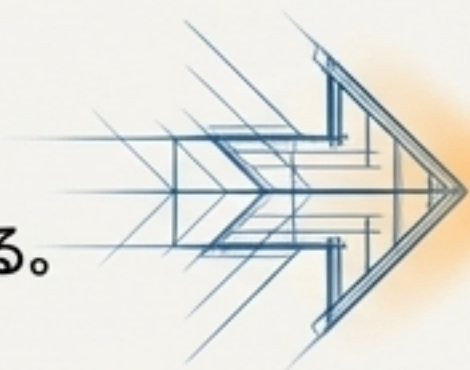
	未編集の提案	構造翻訳済の提案
順序	価格から入る	価値・特典 → 価格 
焦点	自社商品の細部	相手の文脈と意味
態度	「今すぐサインを」 (自社都合)	「社会的意義の共創」 (共有主語) 
結果	拒否・価格交渉	自然な共鳴と決断 

提案編集の3つの落とし穴と処方箋



1. 情報過多

[症状] 何を言いたいのか核がぼやける。

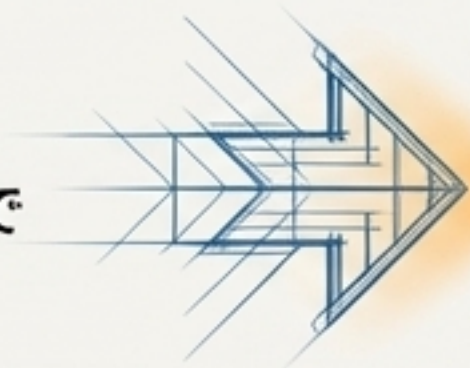


[処方箋] **削ぎ落とす勇気。**
響かせるために余白を作る。



2. 自社都合編集

[症状] 自分たちの売りたい文脈だけで構成する。

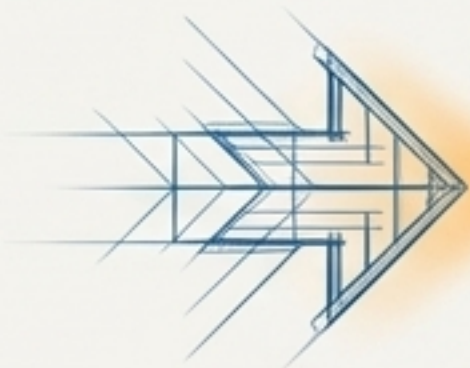


[処方箋] **相手の言語への翻訳。**
相手の意思決定空間に適合させる。



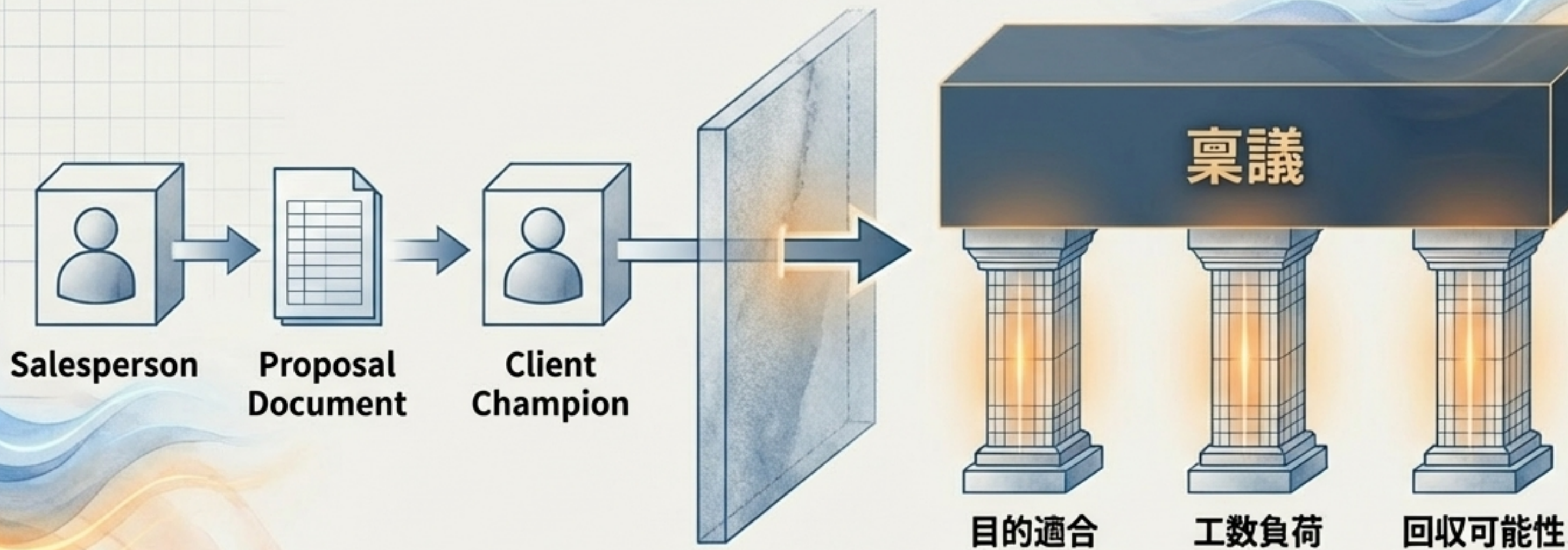
3. 即興崩壊

[症状] 現場の空気に飲まれ、決めた順序や沈黙を崩す。



[処方箋] **「型」の保持。**
構造的プロトコル (STP) を死守する。

稟議翻訳 (Ringi Translation) : 組織内で再現させる技術



共鳴は個人の間で起きますが、決裁は組織の論理で動きます。

提案は、顧客担当者が社内で「再説明」できる形へ翻訳されていなければなりません。

戦略への合致、現場の実行負荷、費用対効果。

この3本柱を顧客が自らの言葉で語れるよう言語を整えること。それが組織の壁を越える最後の翻訳です。

結論：営業は「響かせるための編集」である

2. 構造翻訳エンジン



情報をただ届ける時代は終わりました。

営業とは、生の情報を相手の文脈に響く構造へと翻訳し、世界を再配置する編集者です。

説得による強制を捨て、構造による「自然収束」を設計すること。

それこそが、日常の商談を文明的な信頼構築の営みへと引き上げる中川式営業の到達点です。

起源署名と三原理

本構造は、中川マスターによる「中川式営業の教科書」および「灯火構想群」に照応します。以下の三原理に則り、教育・研究・批評の自由を保護しつつ、構造の可逆性を担保します。

【構造の三原理】

1. 非強制
2. 可逆性
3. 検証可能

NCL-ID: NCL- α -20251102-b7cdb4

Diff-ID: DIFF-20251102-0001

Originator: 中川マスター