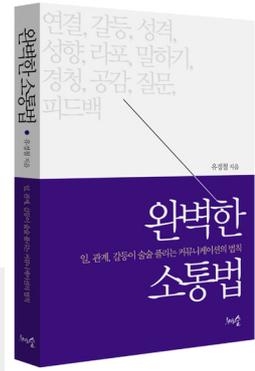


논리적으로 말하는 소통의 기술 - PREP

직장생활에서 가장 어렵다고 하는 사람들과의 관계와 소통에 대한 모든 솔루션을 담은 직장인 베스트셀러 『완벽한 소통법』의 저자 유경철 ‘소통과 공감’ 대표의 글로 다시 읽고 새겨보는 일이 술술 풀리는 ‘성공 소통 방정식’을 연재합니다.



유경철 지음 / 천그루숲 / 14,000원

상사에게 보고하거나 동료들 설득할 때 논리적으로 말하는 방법이 PREP 기법이다. PREP는 Point - Reason - Example - Point 의 약자로, 논리적으로 요점을 말하고 그 요점에 대한 이유를 설명하고 사례와 근거를 들어 다시 결론을 말하는 방식으로 진행된다. 결론의 근거가 있기 때문에 상대방은 논리적으로 수긍할 수밖에 없다.

Point(결론)

보고할 때 가장 유의할 점은 결론부터 말해야 한다는 것이다. 상사의 스타일에 따라 조금씩 다르긴 하지만 대부분의 상사는 결론을 먼저 듣기를 원한다. 해야 되는지, 말아야 되는지, 어떻게 해야 하는지에 대한 의사결정을 위해서는 명확한 결론(Point)이 우선되어야 한다. 비즈니스 화법의 원칙은 요점부터 말하는 것이다. 요점을 말함에 있어서 듣고 싶은 핵심이 가장 먼저 귀에 들어올 수 있도록 구성해야 하며 서두에 할 말을 잘못 선택하면, 이야기가 정리되지 않을 뿐만 아니라 듣는 사람으로 하여금 ‘감정적인 발언’, ‘초점이 어긋난 발언’이라는 생각을 갖게 하기 때문에 명확하고 간결하게 결론부터 이야기해야 한다.

저는 ~입니다.(찬성이나, 반대 의견 등을 표현할 때)

저는 ~하는 편이 좋다고 생각합니다.

Reason(이유)

‘이유는 이렇다’가 논리의 핵심이다. ‘왜’ 이런 결론이 나왔는지에 대한 논리적인 이유를 밝히는 것이 중요하다. 설득력 여부는 ‘왜?’에 적절하게 대답할 수 있느냐에 달려있다. 우선 이유를 이야기 할 때 전체적인 것부터 설명하고 개별적인 것을 세부적으로 설명하는 것이 좋다. 논리는 큰 덩어리에서 작은 덩어리로 쪼개가면서 설명해야 한다.

왜냐하면 ~이기 때문입니다.

그 이유는 ~입니다.

Example(사례)

사례는 PREP 논리적 말하기의 핵심 특성인 데이터, 사실, 사례 등으로 이유를 보충함으로써 결론의 정당성을 지원하는 것이다. 사례 부분이 탄탄하면 객관성이 높아 신뢰를 얻기 쉽다. 이유를 확실하게 해주는 백업 역할을 사례가 해주는 것이다.

구체적으로 말씀해 드리자면

~~의 경우를 보면

Point(결론)

결론은 확실한 전달과 설득의 마침표이다. 앞에서 설명한 결론과 이유, 사례를 거쳐 최종적으로 나의 결론에 방점을 찍는다. 그래서 처음과 끝의 공통성 있는 내용 반복이 PREP 공식의 파워이자 원천이다. 말하기를 할 때 반복을 하는 것이 좋은 점은 듣는 사람의 기억이 촉진되고 핵심을 확정할 수 있으며 듣는 사람의 이해가 쉽다는 것이다.

결론적으로

이렇게 되었으니 여러분이 ~~해 주셨으면 합니다. **인**

유경철



‘소통과 공감’ 대표
『완벽한 소통법』, 『문제해결자』, 『피터드러커의 인재경영 현실로 리트윗하다』 저자