

コンサルが1年目に学ぶ“相手の思考を動かす”コミュニケーション術

# 結果を出すコンサルだけが知っている 「伝わらない」がなくなる 話し方の順番

2025年  
4月22日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は 高橋 輝行 著『結果を出すコンサルだけが知っている「伝わらない」がなくなる話し方の順番』を2025年4月22日(火)に刊行いたします。

論理だけでは人は動かない。“伝わる順番”が、伝える力を変える！

「論理的に説明しているのに、なぜか伝わらない…」——そんなもどかしさを抱えるあなたへ。本書は、“伝える”と“伝わる”の決定的な違いに気づき、相手の思考を動かすコミュニケーション術を徹底解説。ロジックだけでは届かない相手の心に、どう順番立てて言葉を届ければいいのか？優れたコンサルタントの思考法や行動を引き出す話し方の実践テクニックを、身近な事例でやさしく解説。相手に伝わらない、動かせない悩みを持つ方に「伝わる力」をお届けする一冊です。

結果を出すコンサルだけが知っている

タイトル:「伝わらない」がなくなる話し方の順番

著者:高橋 輝行

ページ数:272ページ ISBN:978-4-86667-703-3

価格:1,650円(10%税込) 発行日:2025年4月22日

## 【目次】

プロローグ 1分でつかむ「伝わる」話し方の本質

第1部 なぜあなたの話は「伝わらない」のか？

CHAPTER1:「伝わる」話し方のために捨てるべき6つの思い込み

CHAPTER2:優れたコンサルタントの話はなぜ伝わるのか？

第2部 相手の思考の解像度を上げる話し方の順番

STEP1:「やりたいこと」を言語化する話し方

STEP2:「やりたいこと」の全体像を整理する話し方

STEP3:「やりたいこと」を具体化する話し方

STEP4:「やりたいこと」を成果につなげる話し方

STEP5:「やりたいこと」の実行を後押しする話し方

## 【著者プロフィール】

高橋輝行(たかはし てるゆき)

KANDO株式会社 代表取締役。桜美林大学 大学院 非常勤講師。大阪公立大学 非常勤講師。1973年東京生まれ。東京大学大学院理学系研究科を修了後、博報堂に入社。営業職として数々の広告プロジェクトを動かした後、ベンチャー企業を経て、経営共創基盤で「ぴあ」の再建を主導。同社の経営陣、従業員と共にV字回復を実現。2010年に起業、20年にプロジェクトマネジメントメソッド「Roles®」をリリース。中小企業を中心に200社以上で価値創造プロジェクトを推進し、次世代リーダーを育成する。著書に『メンバーの頭を動かし顧客を創造する 会議の強化書』(あさ出版)、『ビジネスを変える！一流の打ち合わせ力』(飛鳥新社)、『頭の悪い伝え方 頭のいい伝え方』(アスコム)他。



# “伝わる順番”が、伝える力を変える！本書の事例を一部紹介

## 「伝わる」話し方のために捨てるべき6つの思い込み

本書では、相手に「動いてもらう」話し方の土台をつくることを目的に、普段のコミュニケーションで陥りがちな6つの「思い込み」を解説しています。

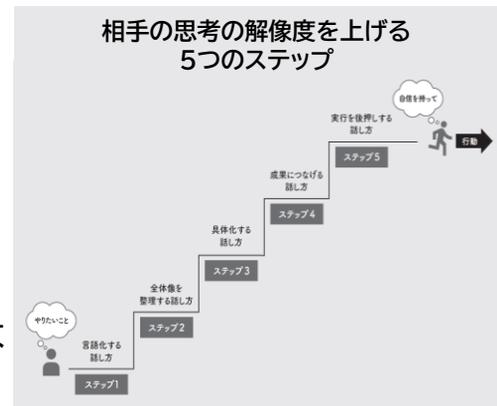
- ① 会話の主役は自分だ ……と思っている
- ② いつもの順番で説明すれば分かるはずだ ……と思っている
- ③ 「正解」を伝えるのが会話の目的だ ……と思っている
- ④ 伝わらないのは相手が「考えていない」からだ ……と思っている
- ⑤ 「ダメ出し」で相手は成長する ……と思っている
- ⑥ 「やっておいて」で相手は動く ……と思っている

## 相手の思考の解像度を上げる5つのステップ

なぜ、話し方の「順番」が大事なのでしょうか？

それは、相手がやる気を出して行動し、成果を上げるまでに、**思考の解像度を5段階で上げていく必要がある**からです。

- ステップ1:相手が「やりたいこと」を言語化できている
- ステップ2:相手が「やりたいこと」の全体像をつかめている
- ステップ3:相手が「やりたいこと」を具体化できている
- ステップ4:相手が「やりたいこと」を成果に変換できている
- ステップ5:相手が「やりたいこと」を実行し成果を上げている



相手の思考の解像度を上げるとは、相手の思考がステップ1～5のどの段階にあるのかを確認し、次のステップへ進めるような話し方で思考をガイドする必要があります。

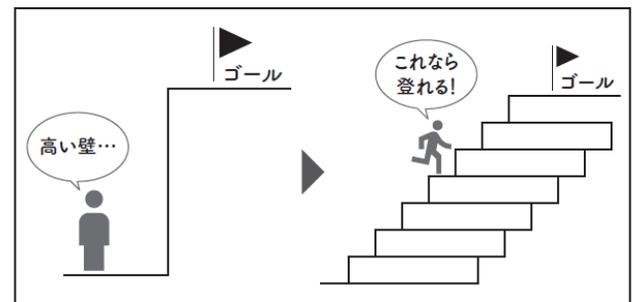
## 「やりたいこと」の実行を後押しする話し方

人は「やるべきこと」は分かっているのに、行動する先の未来が見えないと初めの一步を踏み出せません。

そのような相手には、**行動した先にある未来の見通しを良くする話し方**をすることで、自信を持って動けるようにしてあげることがポイントです。

こうすることで、相手の頭の中に「成功イメージ」が出来上がり、成功体験をつかみ取りたい気持ちが生まれます。

ゴールまでの見通しを良くすると……



行動までのハードルが下がる