

一番伝わる説明の順番

戦略コンサルタント
が教える
相手の頭を整理しながら
伝える技術

田中耕比古

「何をどの
順番で話すか」

フォレスト出版

一番伝わる

を意識するだけで
結果評価印象
が劇的に変わる。

説明の
順番

「なんとなく説明する」から「筋道を立てて説明する」へ

プレゼン

雑談

会議

軽速相

メール

発売日: 2018年6月8日

出版: フォレスト出版

著者: 田中耕比古

PDF

説明上手な人ほど、「伝える情報の順番」を意識する
本書は、戦略コンサルタントが教える

「相手の頭の中を整理しながら伝える技術」です。

「プレゼンテーションがうまくない」
「何を言っているのかわからない」
「いいたいことはわかるけど、わかりにくい」
「いつも聞き直される」

そういった経験はないでしょうか。
そこで、話し方や話す内容を変えようとしたところで
うまくいかない人が多いのです。

「話し方」や「内容」を変えるのではなく、
「どの順番で話すか」を変えるだけで、
相手にもっと伝わるようになります。

なぜなら、説明するとき、

「どういった順番で話すか」を意識する

ことは、

「相手の思考を整理しながら話す」

ことそのものだからです。

説明が苦手な人は、
自分の考えた順番で話したり、
思いつきで話たりするため、
相手はどんどん混乱していきます。

これは説明の内容ではなく、
順番が意識されていないために、
情報の伝わる順番がバラバラだからです。

相手の頭の中に筋道を作って説明することで、
わかりやすく伝わり、プレゼンテーションや営業、
会議、報連相などにおいての
結果、評価、印象も大きく変わります。

目次

- 第1章 説明が下手な人は、何が間違っているのか
- 第2章 わかりやすい説明の順番
- 第3章 説明力を高める！「自分の思考」を整理するコツ
- 第4章 理解度が高まる！「相手の思考」を整理するコツ
- 第5章 印象に残る伝え方のコツ
- 第6章 説明力を磨く思考習慣&トレーニング

<https://k2s.cc/file/d21277a8a96c9/3aKqWzBrC.pdf.rar>