

第6回おんらいん読書会

- ・ 近況報告
- ・ 最近読んだ本
- ・ どのように本を探していますか？

最近読んだ本

- リタイヤして過去の過ちを多く思い出すようになった
- 特にコミュニケーションや人間関係での失敗
- 言葉で相手を怒らせたり不快にさせたり
- 生成AIが当たり前になると知識を提供するより、相手を気持ちよくさせたり信頼を得られるコミュニケーションが重要になる
- amazonのレコメンドから選んだ
- デロイトコンサル1年目にクライアントの社長から「安達さん、大丈夫？」と不信をかい、それ以降、猛勉強と実務で得たノウハウを本にする

頭のいい人が
話す前に
考えていること

結果は
話す前に
決まっている。



ダイヤモンド社

話すたびに頭がよくなる

安達裕哉
Adachi Yuya

3000社1万人と対峙してきた
元デロイトの
ベタなコンサルタントが明かす
「誠実性」と「信頼」を同時にもたらす
7つの黄金法則!

ズバッと突かれたところ

- 頭のいい人は“賢いふり”ではなく、“知らないふり”をする

例) 広告の失敗について、コンサルが直接指摘するのではなく、逐一聞いていく中で相手に問題を認識させ、自己解決するようにする



自ら原因を認識し解決方法も考えることでモチベーションが上り、信頼感ができる

頭のいい人が
話す前に
考えていること

結果は
話す前に
決まっている。



話すたびに頭がよくなる

ダイヤモンド社

ズバッと突かれたところ

- 承認要求をコントロール出来る者がコミュニケーションの強者になれる

自分の承認要求を抑制し、他者の承認要求を満たす

他者には褒め、親切にしつつ、自分は「何でもない人間です」という顔をする

頭のいい人が
話す前に
考えていること

結果は
話す前に
決まっている。



ダイヤモンド社

話すたびに頭がよくなる

ズバッと突かれたところ

- 自分の言いたいことを考えながら聞いていないか

反論や次に自分が話すことで頭がいっぱいで相手の言いたいことをちゃんと聞けない、人の話を否定し自分が勝った気になる



慕われている人の聞く態度

- 肯定も否定もしない
- 相手を評価しない
- 意見を安易に言わない
- 話が途切れたらむしろ沈黙する
- 自分の好奇心を総動員する

頭のいい人が
話す前に
考えていること

結果は
話す前に
決まっている。



もうだれにも
バカに
されない!

ダイヤモンド社

話すたびに頭がよくなる

ズバッと突かれたところ

- アドバイスするな、整理せよ

「この青の服と白の服、どっちがいいと思う？」

「白がいいと思う」×

「私のことちゃんと考えている？」

「青と白、それぞれどこがいいと思ったの？」○

「青はデザインが好き、白は今度行く旅行に合う」

「素直にどっちが好き？」

「青かな」

「今度の旅行は青でも合うし、他にも使い易いと思うよ」

「ありがとう！」

頭のいい人が
話す前に
考えていること

結果は
話す前に
決まっている。



もうだれにも
バカに
されない!

ダイヤモンド社

話すたびに頭がよく

どのように本を探していますか？

日経新聞 土曜日 「読書」面

週刊誌 書籍紹介

Amazon リコメンド



読書履歴に基づくおすすめ

白山と三田さん (5)
(少年サンデーコミックス)
くさかべゆうへい
★★★★★ 139
Kindle版
¥528
11pt (2%)

キミが信頼されないのは話が「ズレてる」だけなんだ
> 横山 信弘
★★★★☆ 88
Kindle版
¥1,386
14pt (1%)