

成果を出すのに才能も地頭もいらない！努力を結果につなげる思考法

仕事ができる人だけが知っている 「思考の型」

2026年
11月18日発売

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、滝 謙介著『仕事ができる人だけが知っている「思考の型」』を2026年11月18日(水)に発売いたします。

仕事ができる人は「考える順番」が違う！成果を生み出す6つの「思考の型」

現代の職場では、AIの普及や働き方の変化によって、一人ひとりが自ら考え、判断し、仕事を進める力がこれまで以上に求められています。しかし、「真面目に取り組んでいるのに成果が出ない」「仕事に時間がかかる」「周囲と比べて落ち込んでしまう」と悩むビジネスパーソンは少なくありません。こうした悩みの原因は、能力や努力の不足ではなく、成果につながる「仕事の進め方」を知らないことにあるのかもしれません。

本書では、グロービス経営大学院教授としてビジネスパーソンの育成に携わる滝 謙介氏が、仕事ができる人に共通する考え方を「目的設定」「期待値調整」「時間設計」「仮説」「説明」「巻き込み」の6つの「思考の型」に体系化。仕事の迷いや無駄な手戻りを減らし、自ら考え、判断し、着実に成果を生み出すための実践的な一冊です。

タイトル:仕事ができる人だけが知っている「思考の型」

著者:滝 謙介 ページ数:256ページ
価格:1,870円(10%税込) 奥付発行日:2026年11月16日
ISBN:978-4-86667-854-2
※価格は発売時点の予定価格です。変更となる場合があります。

【目次】

- 第1章 努力しているのに成果が出ない理由
- 第2章 やることが一瞬で整理できる「目的設定の型」
- 第3章 認識のズレをなくす「期待値調整の型」
- 第4章 仕事のスピードが格段に上がる「時間設計の型」
- 第5章 考えすぎから抜け出す「仮説の型」
- 第6章 報告・相談が一発で通じる「説明の型」
- 第7章 場と組織を動かし仕事を前に進める「巻き込みの型」
- 第8章 思考の型が、あなたの仕事とキャリアを変えていく

【著者プロフィール】 滝 謙介(たき・けんすけ)



株式会社グロービス ディレクター／グロービス経営大学院教授
明治大学経営学部経営学科卒
グロービス経営大学院経営研究科経営専攻修了
1981年、香川県生まれ。株式会社NTTデータにて金融機関向けのコンサルティング営業に従事した後、ベンチャー企業等にて、新規事業の立ち上げや人事制度設計、コンサルティング業務に従事。株式会社グロービスに入社後、スクール部門にてクラス運営・制度設計・受講生相談窓口等を担当。現在は株式会社グロービスのディレクターとしてグロービス経営大学院に出向し、同大学院教授として思考系領域の教鞭を執る一方、人事責任者として採用・人材育成を担うほか、学校運営の実務全般を統括する。



仕事ができる人だけが知っている「思考の型」とは？

仕事ができる人は、何が違うのでしょうか。頭がいいのでしょうか。特別な知識を持っているのでしょうか。仕事ができる人であっても、初めての仕事に直面した際、いきなり正解が分かるわけではありません。ただし、「まず何を確認すればよいか」「どこまで考えたら相談すればよいか」「何が分からないのか」「次に何を決めれば前へ進むのか」という、考える順番を持っています。

だから、迷ったとしても、そこで止まりません。次に何をすべきかが分かるからです。

この「考える順番」こそ、本書でお伝えする「思考の型」です。

ここでいう「型」は、マニュアルや決められた手順のことではなく、どのような状況に直面しても、自分で考え、判断し、仕事を前へ進めるための思考の筋道です。

成果を生み出す6つの「思考の型」

では、具体的にどのような型を身につければよいのでしょうか。本書では、仕事を前へ進めるための思考を、下記の6つの型に整理しました。

- ① **目的設定の型**：「何のために、この仕事をするのか」を明確にし、本当にやるべきことを見極めます。
- ② **期待値調整の型**：相手と自分の認識のズレを減らし、「どこまでやればよいのか」を合わせます。
- ③ **時間設計の型**：締め切りから逆算し、限られた時間の中で、いつ、どこまで進めるかを決めます。
- ④ **仮説の型**：まず仮の答えを持ち、確かめながら前へ進みます。
- ⑤ **説明の型**：自分が考えていることを整理し、相手に伝わる形に変えます。
- ⑥ **巻き込みの型**：周囲を巻き込みながら、仕事全体を前へ進めます。

どの型も、知識として知り、実際の仕事の中で使い続ければ、誰でも身につけていくことができます。

成果物は骨組み・30%・50%・70%の段階で見せる

完成するまで成果物を見せないことには、2つの罠があります。

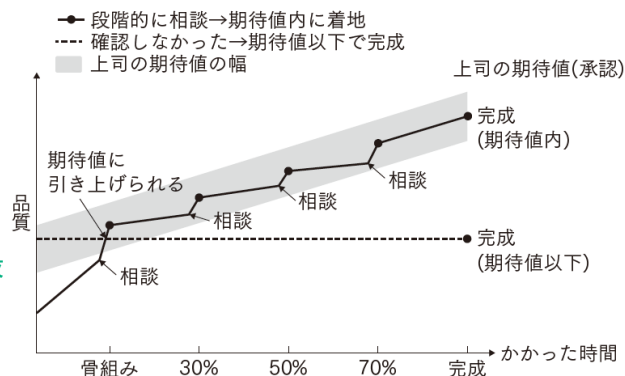
1つ目は、**作り手側の執着**です。時間をかければかけるほど、人は自分が作ったものを手放しにくくなります。

2つ目は、**受け手側の遠慮**です。完成品に近いものを見せられると、上司や依頼者も、「ここまで作ったものに、大幅な修正を求めるのは申し訳ない」と感じる場合があります。

早い段階で見せるのは、**自分の手戻りを減らすため**だけでなく、**相手が率直に意見を言いやすい状態**をつくり、**最終的な成果物の質を高めるため**でもあります。

結論から言うと、成果物は「骨組み」「30%」「50%」「70%」の4段階で見せるべきです。

成果物を見せるタイミング



根回しは「逆算」で動く―相手の準備時間を設計する

根回しは、情報を操作したり、裏で結論を決めたりすることではありません。**相手が知るべき情報を、考える時間を確保できる段階で届ける**ことです。

根回しが上手な人の提案が会議で通りやすいのは、単に事前に賛成を取りつけているからではありません。関係者の懸念を事前に聞き、それに答えられるよう提案を磨いているからです。

根回しには、**会議当日から逆算して動く4つのステップ**があります。大切なのは日数そのものではありません。「相手が考え、準備できるタイミング」から逆算して動くことです。

根回しの逆算 4つのステップ

