報道関係各位
NEWS RELEASE【書籍のご案内】

2026年11月30日
あさ出版

「結局、何が言いたいの？」と言われる人には3つの共通点があった！

「3つの箱」で伝わる人になる
～言語化実践トレーニング35～

2026年
12月9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、久保田康司著『「3つの箱」で伝わる人になる～言語化実践トレーニング35～』を2026年12月9日（水）に発売いたします。

話し方よりも「思考の整理」が大切！伝える力を鍛える35の実践トレーニング

会議で意見を求められても、考えがまとまらず答えられない。上司への報告が長くなり、「結局、何が言いたいの？」と言われてしまう。こうした悩みの原因の一つは、話し方の技術ではなく、頭の中の情報を論理的に整理し、言語化できていないことにあります。

本書では、過去20年間で延べ10万人のビジネスパーソンを指導してきた人材育成コンサルタント・久保田康司氏が、「主張」「論拠」「データ」という頭の中の「3つの箱」を使った伝え方を解説。さらに、「結論→理由→具体例→結論」の順に話を組み立てるPREP法を活用した35の実践トレーニングを通じて、情報を整理し、相手にわかりやすく伝える力を鍛えます。

上司への報告、会議での発言、商談での提案など、仕事のさまざまな場面で役立つ言語化力を身につけるための一冊です。

タイトル：「3つの箱」で伝わる人になる～言語化実践トレーニング35～

著者：久保田康司　　ページ数：264ページ
価格：1,815円（税込）　　奥付発行日：2026年12月15日
ISBN：978-4-86667-865-8

※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　なぜあなたの話は伝わらないのか
自分のクセを発見する

第2章　頭のいい人は、頭の中に〝3つの箱〟を持っている
ロジカルな話し方の基本フォームを覚える

第3章　PREP法を身につければワンランク上の自分になれる
3つの箱を使って考える方法を身につける

第4章　PREP法5日間実践トレーニング　頭の中で整理する筋トレ

第5章　こんなときどうする？　PREP法活用法　仕事で使う実践編

【著者プロフィール】



久保田康司（くぼた・やすし）

株式会社マネジメント・ラーニング代表取締役
10万人の受講者を指導した人材育成コンサルタント、博士（政策科学）
京都で生まれ育った生粋の京都人。関西大学、関西学院大学大学院修了（MBA）、神戸大学大学院修了（MBA）、同志社大学大学院博士課程修了（政策科学博士）。鐘紡株式会社、株式会社ユー・エス・ジェイ、SMBCコンサルティング株式会社を経て2012年株式会社マネジメント・ラーニングを設立し、人材育成のコンサルティングや研修に携わる。過去20年でのべ10万人の受講者を指導した。手と頭を使って楽しい研修を実施するロジカルトランプ®を開発。著書多数。

「結局、何が言いたいの？」と言われる人の共通点

※以下本書より抜粋要約

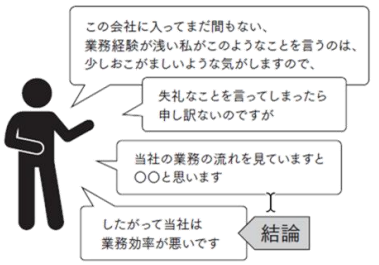
「結局、何が言いたいの？」と言われる人の共通点は、以下の3つに集約できます。

共通点① 最初に結論を述べない。相手が知りたい結論（＝主張）が述べられていないのです。冒頭で結論を述べないと、相手は結論がいつ出てくるのか待ち構えることになり、ダラダラと話をされても何が結論なのかわからなくなります。

共通点② 裏付けとなる客観的な事実が述べられていない。これがないと、聞いている側が判断に迷うことがあります。

共通点③ 副詞や修飾表現が多い。これらが多くなると話が長くなり、相手は曖昧な表現にイライラします。

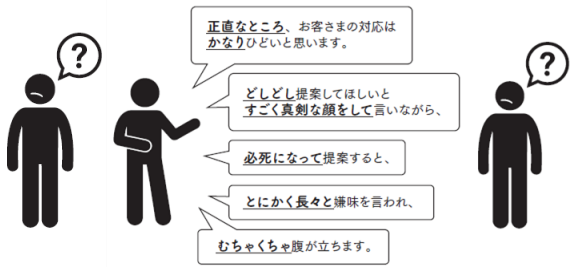
最初に結論を述べない



客観的な事実が述べられていない



副詞や修飾表現が多い



頭のいい人は、頭の中に〝3つの箱〟を持っている

※以下本書より抜粋要約

頭のいい人は、頭の中に〝3つの箱〟を持っています。

「主張・論拠・データ」の3つの箱です。

この箱は**PREP法の骨格**をなすものです。あまり聞きなれない名前の箱ですが、言いたいことを相手に伝えて理解を得るために非常に有効なフレームワークです。

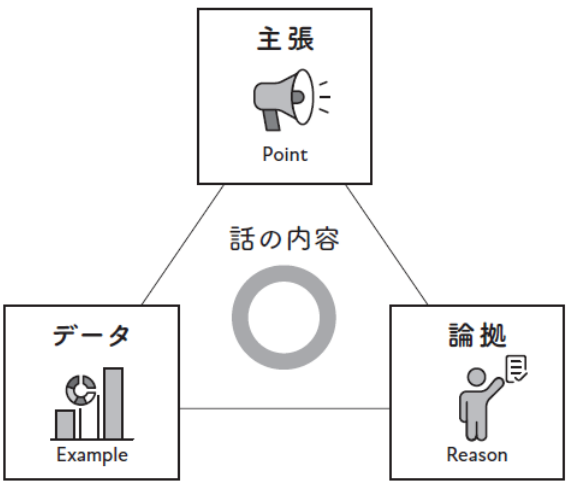
主張（Point）はあなたの言いたいこと、結論のことです。

論拠（Reason）はあなたがなぜそのような主張をするのかという理由です。

データ（Example）は論拠を裏付けるための事実、事象、事例です。

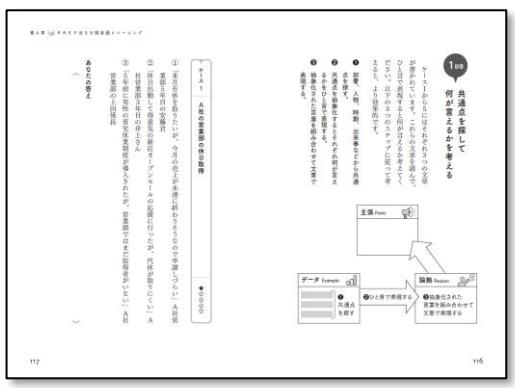
本書では、主張を支える事実・事象・事例を「データ」と呼び、それらを主張につなぐ理由づけを「論拠」と呼びます。

相手に納得してもらう必要がある場合は、主張・論拠・データの3つを揃えることで、説得力のある説明になるのです。



3つの箱を使って考える方法を身につける

本書では、PREP法を実践的に身につけるための5日間のトレーニングを紹介しています。実際のビジネスシーンを想定したケースから課題を出題し、情報の共通点や因果関係を考えながら、自分なりの答えを導き出します。模範解答や解説と照らし合わせることで、情報を整理し、筋道立てて伝える力を段階的に鍛えていきます。



【1日目】共通点を探して何が言えるかを考える
【2日目】時系列の情報から何が言えるかを考える
【3日目】異なる情報から何が言えるかを考える
【4日目】異なる情報から因果関係を考える
【5日目】論拠から何が言えるのかを考えて主張を導く

書評・著者インタビュー等のご検討をいただければ幸いです。情報掲載、画像提供の問い合わせ
古垣（フルガキ）TEL：03-3983-3225　090-4424-6911　furugaki@asa21.com
株式会社あさ出版　東京都豊島区南池袋2-9-9 第一池袋ホワイトビル6階