

その聴き方では、部下は動きません。

一般社団法人 日本傾聴能力開発協会代表理事

岩松正史 著

聴き方(傾聴)のプロが「部下が自分から動きたくなくなる聴き方」を解説する『その聴き方では、部下は動きません。』を発売いたします(12月20日発売)。

雑誌や各種メディア様の取材もお受けしております。

■本の内容

なぜ傾聴がビジネスで必要不可欠なのか? それは、傾聴が「気持ちを聴く」聴き方だからです。そもそもビジネスとは、顧客の問題を解決して対価をいただく行為ですが、その際の問題解決とは、お客さんが欲しいという物を提供することでも、お客さんが訴えている問題点をなくすことでもありません。それらは、ビジネスの目的ではなく、ビジネスの目的を達成のための1つの手段にすぎません。

ビジネスの目的は、「顧客の気持ちを解決する」ことです。顧客満足も、クレーム対応も、気持ちが解決しないと仕事はうまくいきません。部下との関係も同じです。部下は、ロボットではなく、気持ちを持った人間です。

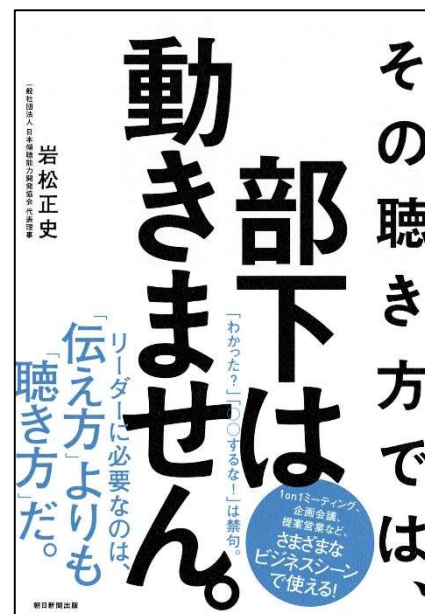
そして、この本のテーマである傾聴は、解決すべき「気持ち」の理解を得意とした、唯一無二のコミュニケーションスキルです。本書では、「ビジネスに役立つ気持ちを解決する聴き方」を解説します。

■「やってはいけない聴き方」

こんな「聴き方」をしていませんか?

- *「わかる、わかる、要するにさ」自分の感覚で安易にわかった感をだす
- *「それって、こういうことだよな?」…確認するよう見えて、押しつける
- *「でもさ、それもあるけどさ」最後まで聞かずに否定する
- *「そうそう、私の場合は」頼まれてもないアドバイスをする
- *「どうするつもりか?」…責任を問いただす

■定価/1500円(税別)判型/四六判 頁数/240ページ 発売/朝日新聞出版 ISBN 978-4-02-331850-2



amazon



著者/岩松正史(いわまつまさふみ)

1973年生まれ。長野県出身。東海大学経済学部卒業。「日本中を楽に聴ける笑顔の聴き上手だらけにする」ことを目標に、傾聴に特化した研修や講演を全国で年間150日以上行っている心理カウンセラー。経営者としては、傾聴をビジネスの展開手法としても採用し、起業後15年間で事業規模を625倍(過去10年で32倍)に拡大してきた実績をもつ。無料で傾聴のコツを学べるメールマガジン「傾聴のつぼ」の読者は約2万人、毎月開催している「傾聴1日講座」の開催回数は370回以上、受講者は4200名を超える。現在は、後進の育成に携わるほか、企業内の相談業務従事者やプロカウンセラーなどに対して「問題解決に活かす傾聴スキル」の指導を行なっている。一般社団法人日本代表理事を務める。著書に『「ねえ、私の話聞いてる?」と言われない「聴く力」の強化書』がある。

【出版記念講演会】

2020年2月1日(土)東京(丸の内) / 2月29日(土)大阪(梅田) 詳細はWebで →

〒102-0072 東京都千代田区飯田橋4-4-8 朝日ビル402

一般社団法人日本傾聴能力開発協会 (JKDA) ☒ info@jkda.or.jp



<https://jkda.or.jp>