

実践的なノウハウで、人間関係が円滑になる「聞き方」が身につく 『なぜか感じがいい人の聞き方 100の習慣』2月15日発売

明日香出版社（東京都文京区）は2月15日（火）に、ビジネス書の新刊『なぜか感じがいい人の聞き方 100の習慣』（著・藤本梨恵子）を発売します。

なぜか 感じがいい人の 聞き方 100の習慣

藤本梨恵子 》心療術と傾聴のスキルをもとにした
コミュニケーションのコツ

聞き方は
人生を好転させる
最高のスキルです

本書の概要

「人間関係・コミュニケーションに気疲れしている人は多いのでは」といった背景のもと、聞き方を大きなテーマとして制作されました。

累計6万3000部を突破した『なぜか好かれる人がやっている100の習慣』、さらに『なぜかうまくいく人の気遣い 100の習慣』に続く「なぜか好かれるシリーズ」第3弾です。

単純な話の聞き方の基本だけでなく「話を引き出す」「やる気を引き出す質問」「相手に信頼される」「相手の悩みや不安を解消する」など、ビジネスに限らず様々な場面で使える「聞き方」をまとめました。

著者の特徴

※詳細は2ページ目に掲載

- ・カウンセリング、コーチング、NLP心理学、マインドフルネスをもとにした書籍を執筆。
- ・キャリアカウンセラーや講師としての経験が豊富なため、わかりやすい説明と実践しやすいアドバイスが特徴。
- ・愛知県でキャリアカウンセラーとして従事。各市役所等での相談業務を担当した実績も持つ。現在は各企業・大学、公共機関などで講座や講演を実施。

書名

なぜか感じがいい人の聞き方
100の習慣

著者名 藤本 梨恵子

ページ数 240

本体価格 1600円

判型 B6 並製

ISBN 978-4-7569-2253-3

もくじ

※詳細は2ページ目に記載

- 第1章 聞き方の基本 編
- 第2章 仕事・人間関係 編
- 第3章 相手が心を開く聞き方 編
- 第4章 心をつかむ傾聴のスキル 編
- 第5章 質問力の高め方 編
- 第6章 相手を認める聞き方 編
- 第7章 心を整える聞き方 編

有限会社明日香出版社

〒112-0005 東京都文京区水道 2-11-5

<https://www.asuka-g.co.jp/>

著者略歴 藤本 梨恵子 (ふじもと・りえこ)

キャリアコンサルタント、産業カウンセラー、カラーセラピスト、NLP マスタープラクティショナー
デザイナーとして活動後、デザイナーを養成する講師となり、本格的にキャリア支援や心理について学ぶ。福祉事業であるキャリアカウンセラー 100 の習慣事業のキャリアカウンセラーとして従事し、各市役所等をまわり仕事の相談業務を担当。現在は、各企業・大学、公共機関などで、講座や講演を行っている。

もくじ (全項目)

第1章 聞き方の基本 編

- 01 「良い話し方」より「良い聞き方」が重要
- 02 発信型より受信型が信頼を生む
- 03 自分中心のリアクションをやめる
- 04 会話の主導権は聞き手にあり
- 05 「何を話せばいいかわからない」という呪縛
- 06 聞き方の「あいうえお」
- 07 アイコンタクトで敬意を払う
- 08 本音は姿勢に滲み出る
- 09 うなずきで好感度が上がる
- 10 笑顔を標準装備にする
- 11 終わりまで聞く
- 12 聞き方は歩き方に似ている
- 13 心の矢印を相手に向ける
- 14 伴走者になる
- 15 顔を「お留守」にしない
- 16 承認を渴望しない

第2章 仕事・人間関係 編

- 17 聞き方が社内の空気をつくる
- 18 相手を思いやる受け答え
- 19 シャベリすぎは命取り
- 20 言葉はかけ算
- 21 クレームを好意に変える聞き方
- 22 要約は、「嫌な人」にも「できる人」にもなる
- 23 メタボ要約もガリガリ要約も危険
- 24 要約で結論を見つけ出す
- 25 本質をつかむと提案の幅が広がる
- 26 関心を寄せる
- 27 相手が持っていないものを自慢しない
- 28 聞き方で人間関係はうまくいく
- 29 「ねえ、私の話聞いてる？」と言われたらアウト
- 30 「ノリが良い」＝「聞き上手」ではない

第3章 相手が心を開く聞き方 編

- 31 初対面でも旧知の仲のように感じさせる聞き方
- 32 無意識に安心と信頼を与える
- 33 真似すると魅力がUPする
- 34 引き寄せるのではなく、寄り添う
- 35 相手の利き感覚に合わせる
- 36 自分の利き感覚を知る
- 37 早口で話が飛ぶ「視覚 V タイプ」
- 38 雑音が苦手な「聴覚 A タイプ」
- 39 沈黙が必要な「身体感覚 K タイプ」
- 40 心が通い合う環境を整える
- 41 ポジショニングで心の壁を突破する
- 42 打ち明け話の極意
- 43 会話泥棒にならない

第4章 心をつかむ傾聴のスキル 編

- 44 花のような傾聴
- 45 安心を呼ぶ3つの態度
- 46 傾聴が大切な人の居場所をつくる
- 47 言葉の武器を持たず、「傾聴」で相手をかかわす
- 48 五感で相手を感じる
- 49 決めつけない
- 50 「怒り」の奥の「期待」に気づく

- 51 Do よりも Be
- 52 相手の核を探す
- 53 自分に最高の参謀をつける
- 54 24 時間営業をしない

第5章 質問力の高め方 編

- 55 会話はアンテナを立てることから
- 56 質問力は関心の高さに比例する
- 57 指示を与えるのではなく質問する
- 58 オープンクエッションとクローズクエッション
- 59 本音まで最短距離で到達する
- 60 相手がしてほしい質問をする
- 61 意見言葉を事実言葉に翻訳する
- 62 漠然とした不安を解消する質問
- 63 言葉はすぐに歪曲される
- 64 相手を追い込む問題志向過去型の質問
- 65 やる気を生み出す解決志向未来型の質問
- 66 「できない」を「できる」に変える魔法の質問
- 67 ヒーローインタビューで未来を先取りする
- 68 三日坊主を卒業する質問

第6章 相手を認める聞き方 編

- 69 「らしくない」と言わない
- 70 相手のハートをつかむ相槌
- 71 相槌を褒め言葉に
- 72 承認ドケチに注意
- 73 無条件で承認する
- 74 ドリームキラーにならない
- 75 褒め言葉はブーメラン
- 76 「他人の不幸は蜜の味」から卒業する
- 77 相手の怒りを鎮め、善意を呼び起こす
- 78 答えは1つではない
- 79 価値観が違うから生き残れる
- 80 言い換えにはリスクがある
- 81 相手の世界観を大切に
- 82 嫉妬心をこじらせない聞き方
- 83 自分の内側を整えないと人の話は聞けない
- 84 その場にはいない人の話をしない
- 85 目の前の人の味方になる

第7章 心を整える聞き方 編

- 86 相手の宿題を自分がやらない
- 87 答えは自分の中にある
- 88 どうしたらいいですか？
- 89 結末をイメージさせる
- 90 モヤモヤを言語化する
- 91 潜在意識はガラス張り
- 92 まず自分の傷を癒やす
- 93 自分に貼っているラベルを知る
- 94 セルフイメージが変わると聞き方が変わる
- 95 悩みを分解しながら聞く
- 96 罪を憎んで人を憎まず
- 97 カタカナ語に酔わない
- 98 学ぶは真似るから
- 99 聞くときは優しさを添える
- 100 聞くことは「薬」にもなる