

【鮎谷周史の、圧巻！
同床異夢の世界を生きる我々が心がけるべき、
超実践コミュニケーション術】

～鮎谷のスーパー生々しいコミュニケーション事例から、
花火大会と、インタビュー音源と、
みどりの窓口で吠えているおっさんと、震えて眠れの話

(インデックスここから)

とかく難しいコミュニケーションを
摩擦ゼロにし、QOL を高めるための
35 のエピソード

▼きっかけはちょっとした思い込み！？

鮎谷が累計 1000 万円以上利用したホテルに対して、
クレーマーとなりかけたお話

▼なぜ、鮎谷はクレームを入れる際に

極力、抑制した伝え方をするのか？

▼鮎谷にミスコミュニケーションの恐怖を

思い出させたあることとは？

▼ここまでするか！？

鮎谷がインタビュー音源を収録した際に
意識していたポイントを全て語ろう

▼なぜ、鮎谷はご感想を

メルマガで紹介し続けるのか？
そこに秘められた 3 つの理由とは

▼クライアントとのインタビュー音源

収録の意義について、
マーケティングの観点から語ってみた

▼初回のインタビュー音源収録で

鮎谷が苦戦したポイントとは？

▼鮎谷が講演や露出をほとんどしないのは理由を大公開！
鮎谷の考えるプライシング論

▼新機軸のインタビュー音源についての位置づけと販売方針を語る

▼これぞミスコミュニケーション！？

インタビュー音源への忌憚のない(!)
数々のフィードバックと、

そこから鮎谷がどんな脳内回路を回したかを大公開する

▼ある日突然、大噴火！修復不能！
とならぬために。

コミュニケーションを行う上で理解しておきたい、ある前提と、致命傷を避ける3つのポイントとは？

▼ホテルへのクレーム未遂(?)の事例を元に

ミスコミュニケーションが生じる思考プロセスについて解説する

▼オフラインセミナーよりもオンラインセミナーの方が、

コミュニケーションの精度が上がると鮎谷が感じている理由

▼地雷！逆鱗！虎の尾！

越えてはいけないラインをバンバン越えてきた鮎谷がついに到達した、地雷を踏まないための考え方とは？

▼コミュニケーションの達人を
目指したいなら
押さえておきたい大原則

▼クレーム未遂のメールに見る、
言わずに伝える、鮎谷流交渉術

▼交渉、セールスに通底する
極意とは？

▼実は●●●●かもしれない？
鮎谷がコンサル、営業の際に
常に意識していること

▼「目はその睫(まつげ)を見る能わず」
という格言に込められたセールスの肝要

▼平成進化論版・しくじり先生！

コミュニケーションについて
ここまで言語化してお伝えしている
鮎谷が直近、しでかした件

▼あなたはどのレベル？
セールスレベルを3段階に分類してみた

▼口癖と思い込んでいた言葉から気付いた
コミュニケーションを
円滑に進めるための認識とは

▼情報発信において炎上せずに
アテンションを集める方法とは？

▼ここだけのネタバレ！？

『そこのお前、震えて眠れ』

というメルマガに込めた意図を
お話ししよう

▼コミュニケーションで爆死しないために
あらかじめ取り組むべきこととは？

▼鮎谷は自らの地雷原を
どのように武器に変えたか

▼あなたのコミュニケーション能力を
飛躍的に高める、皿回しメソッドとは

▼皿回しメソッドを行う上で意識したい
4+1のポイント

▼取り組むべきはこの2つ。

摩擦ゼロで、自然と他者から協力を
得られる人にイヤでもなってしまう方法

▼悪気はなくとも、
あなたもついやっている？

地雷原突撃型コミュニケーションの
事例紹介

▼「ウツ」と来たらまず意識。

あなたを致命的な
コミュニケーションミスから救う
3つの取り組みと1つの考え方

▼数式？ドラクエ？

コミュニケーション能力の
向上について色々な比喻で語ってみた

▼インタビュー音源を収録して得られた
鮎谷の学び、教訓とは？

■質疑応答

▼『そこのお前、震えて眠れ』

のメルマガ配信の背景、ターゲット、
リスクリワード想定などなど、

包み隠さず全て話してみる

▼鮎谷の起業直後の状態と、 ホテルクレーム未遂事件から 振り返る、

QOL(人生の質)を高めるための
考え方とは

(インデックスここまで)

あなた様の

鮎谷周史の、圧巻！

同床異夢の世界を生きる我々が心がけるべき、
超実践コミュニケーション術

のご購入をお待ちしております。
お求めは下記リンクよりどうぞ。

カードでのお求めはこちらから

<https://form.os7.biz/f/aa95cabd/>

銀行振込でのお求めはこちらから

<https://form.os7.biz/f/35304610/>