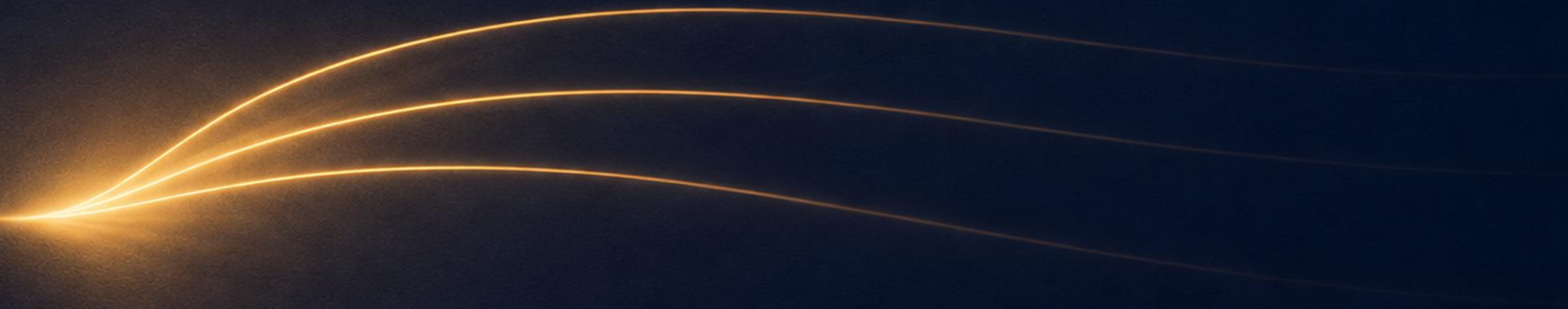


キクバ (KikuBa)

話を上手くするな。聞きたくなる場をつくれ。

中身は悪くない。

なのに、聞いてもらえない



本当の課題は、 聞く動機

自分にとって聞く意味があると
感じたとき、人は聞く。

聞く動機、5つの条件

話の中身は、
そのうちのひとつでしかない



届かない、 四つの空白

教材も研修もAIも、少しずつ的を外している

この相手・この目的・この制約

キクバは、 場から先に設計する

場 → 導入 → 本編。この順番そのものが思想。

キクバが返す、 5つ

抽象的な名言より、
明日の10時に使える一文。



仕事のリズムに、静かに溶ける



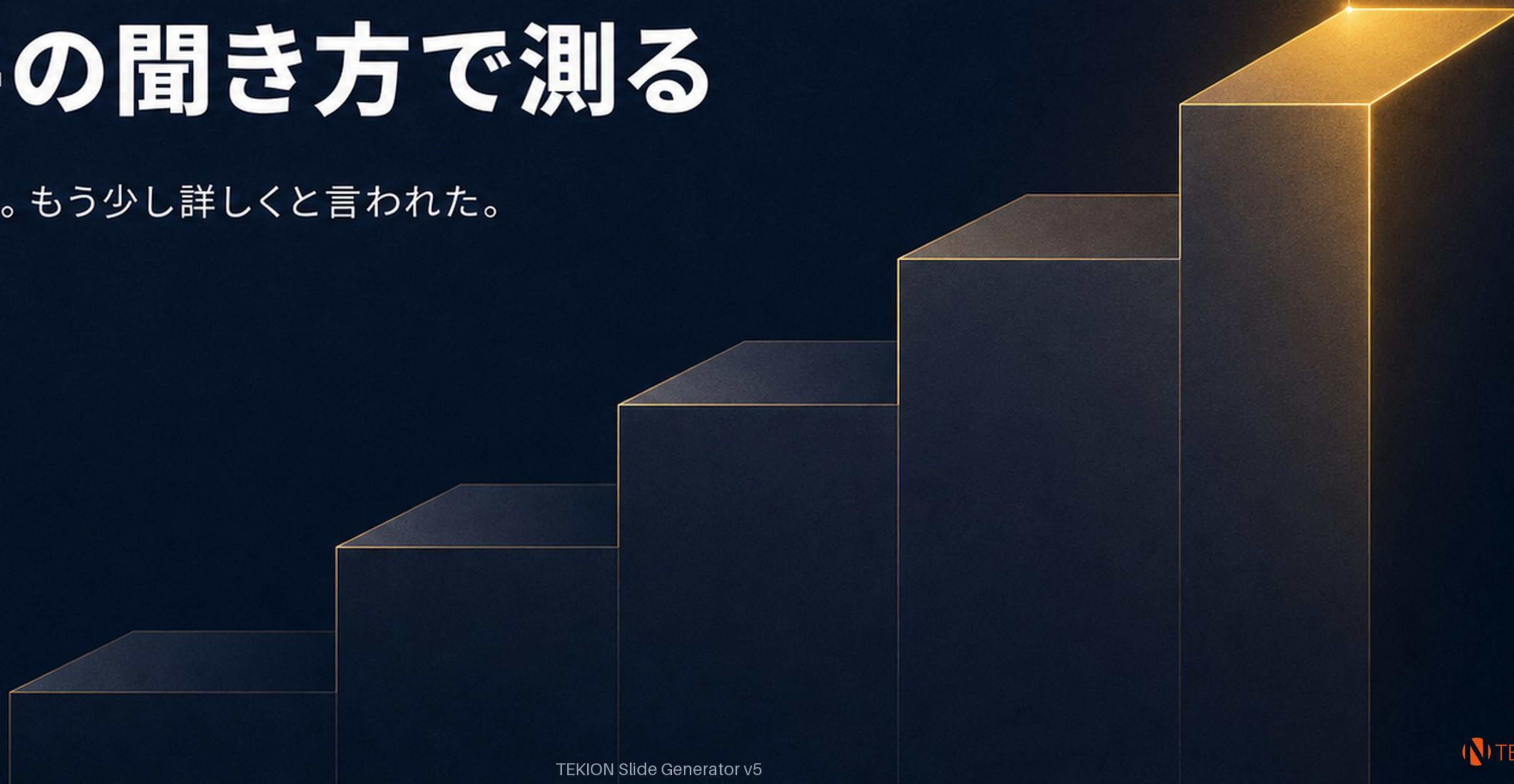
キクバは、場の中心には立たない。

成功は、 相手の聞き方で測る

質問が出た。もう少し詳しくと言われた。

成約率

対話の質



聞きたくなる場を、あなたの明日に

話を上手くするな。聞きたくなる場をつくれ。