

はじめに

第1章 視点の違いで《成果》も違う経営者アプローチ

- 【1】 まずは《経営者》を《感じる》ことから始めよう！ 14
- 【2】 《知識》で勝負しても結果は出ない！A君のケース 18
- 【3】 《実践感覚》で勝機をつかむ！B君のケース 25
- 【4】 対照的なA君B君両ケースから何を読み取るか 31

第2章 経営者アプローチを成果に導く《七つの原則》

- 【1】 《間違いだらけ》の結果を生む《一つの行為》 42
- 【2】 事例① ↓話を聞こうとしない先へのアプローチ 45
- 【3】 事例② ↓せっかくなクロージング直前まで行ったのに… 58
- 【4】 面倒に見える《原則》は実践の場でどう生きるのか 66
- 【5】 事例③ ↓クロージングを促進する《良薬》 76
- 【6】 事例④ ↓《労》を増やさず《益》を増やす！ 95
- 【7】 事例⑤ ↓後ろ向きな話題も前向きに感じさせる話法 102

【8】 経営者に《振り回されない》ポジションと原則一覧 113

第3章 《七つの原則》から自分の基本スタンスを作る

- 【1】 無理なく良好なポジションに立つ二つのスタンス 120
- 【2】 経営者を《見込み先》にする時の重要なスタンス 136
- 【3】 益々重要になる《段階》的なアプローチ 142
- 【4】 《その次どうなる？》感覚に正面から対処する 151
- 【5】 経営者に《労苦》を軽視されないための基本スタンス 159
- 【6】 この章のまとめと七つの基本スタンス一覧 163

119

第4章 経営者との《良質関係》を生む《三つの要素》

- 【1】 《相性》と《良質な関係》は別もの！ 166
- 【2】 ビジネス効果につながる《良質な関係》第一要素 170
- 【3】 ビジネス効果につながる《良質な関係》第二要素 176
- 【4】 ビジネス効果につながる《良質な関係》第三要素 181
- 【5】 この章のまとめと三つの要素一覧 190

165

第5章 《経営支援者》として活用する《経営五視角》

- 【1】 まずは《経営者像》を簡潔にイメージしておこう 194
- 【2】 経営者への《支援現場》で生きる《実践経営論》 201
- 【3】 費用対効果では片付かない《①利益源泉》の視角 209
- 【4】 視点を変えて《客》を得る《②取引姿勢》の視角 220
- 【5】 生業をも事業にしてみよう《③業務形成》の視角 234
- 【6】 遠回りするとどこに見出す《④活動形態》の視角 243
- 【7】 間違いない《未来》を創る《⑤成功意識》の視角 252
- 【8】 経営支援者が取り組む《経営五視角》の総まとめ 262

第6章 アプローチ活動を《仕組み》にする基本的視点

- 【1】 《仕組み》って何？ 266
- 【2】 活用できる《仕組み》の秘密？ 272
- 【3】 なぜ《仕組み》が必要なのか 275
- 【4】 実践的な《仕組み》の作り方 280
- 【5】 この章と本書全体の総まとめ 294