

2009年9月14日  
株式会社オールアバウト

## All About プロファイルが「アスクルお仕事サポート」と連携 ～800名の専門家による人気コラムや、オフィスの悩み・疑問のQ&Aを提供開始～

株式会社オールアバウト(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長 兼 CEO:江幡 哲也、以下「オールアバウト」)が運営する専門家マッチングサービス「All About プロファイル」は、アスクル株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役社長:岩田 彰一郎、以下「アスクル」)が運営するビジネスポータルサイト「アスクルお仕事サポート」に、All About プロファイルの専門家が執筆したコラムと、専門家に寄せられた質問及び回答内容を「仕事のツボ」の名称で本日より提供いたします。

■「仕事のツボ」の URL: <http://www.askul.co.jp/oshigoto/column/tsubo/skill001/>

All About プロファイルでは、64職種823名の専門家が執筆したコラム約4万3千本と、ユーザから寄せられた約2万件の質問及び約5万5千件の回答をオリジナルコンテンツとして保有しております。今回の取り組みでは、それらコンテンツの中から「アスクルお仕事サポート」を利用するユーザと親和性が高い“人事労務のトラブル”や“業務効率改善”などオフィスに関わる様々な問題をテーマにしたコラムと、それに関連する質問・回答内容を厳選して提供します。具体的には、ビジネスコーチ:宮本ゆかり氏が執筆した「なぜ“あの人”と話すと楽しくないのか?」といったコラムや、「会議で発言するタイミングやコツを教えてください?」といった質問とその回答を閲覧することができます。なお、All About プロファイルの専門家が執筆したコラムを自社サービス以外に提供するのは本件が初めてとなります。

All About プロファイルは、国内最大級のオフィス用品通販サイトである「アスクル・インターネットショップ」内にコンテンツを提供することで、新規法人顧客への認知度向上を図り、登録している専門家の活躍の場をより一層拡大していきます。またアスクルは、「アスクルお仕事サポート」のさらなる充実を図ることで、法人顧客の満足度向上が期待できます。今後、All About プロファイルは、「アスクルお仕事サポート」内で、自分にあった専門家を探せる機能の追加を予定しており、専門家と法人顧客の更なる接点強化を目指してまいります。

All About プロファイルについて <http://profile.allabout.co.jp/>

「専門家を探せる、相談できる。」をコンセプトに、オールアバウトが運営する専門家マッチングサービスです。ひとり一人の“ちょっとしたこだわり”を実現するためのサービスとして2005年11月に開始し、「住宅」「マネー」「法律」「ビジネス」「キャリア」「ペット」「医療・健康」の7分野で展開しています。建築家、弁護士、ドッグトレーナーなど、全64職種823名(2009年8月実績)の中から自分御用達の専門家を探して相談・依頼することができます。

### 本件に関するお問い合わせ

株式会社オールアバウト 広報担当:中村・柏原  
TEL:03-5447-3770 FAX:03-5447-0035 E-mail: [pr@staff.allabout.co.jp](mailto:pr@staff.allabout.co.jp)

# 【参考資料】

## ■ アスクルお仕事サポート「仕事のツボ」TOP 画面

専門家がお語る仕事術。明日からのヒント。

お仕事サポートTOP | アスクル・インターネットショップ |

### オフィスの仕事をちょっと便利に アスクルお仕事サポート 仕事のツボ

国内出張 | 航空券 | ホテル | レンタカー | 高速バス | 海外出張 | 宴会検索 | 幹事サポート | 出前手配 | 花・花束 | パソコン修理  
コピー機 | データ復旧 | ホームページ | 翻訳 | 通訳 | 清掃サービス | 貸会議室 | 税理士紹介 | 資格スクール | 企業研修 | [カテゴリ一覧](#)

「仕事のツボ」はアスクル株式会社提供・運営するサービスではなく、All About プロファイル(株式会社オールアバウト)によってサービス提供・運営されています。本サービスに関するお問い合わせはAll About プロファイル 運営事務局

サービス提供: [株式会社オールアバウト](#) | powered by **ALL ABOUT Profile**  
お問い合わせ: [All About プロファイル 運営事務局](#)

アスクルお仕事サポート > 仕事のツボ

## 仕事のツボ

現場に適した専門家から、お仕事に役立つノウハウをお届けします。

第1回 ビジネススキル 2008.09.14更新

### なぜ“あの人”と話すとなじまないのか？

●KY(空気が読めない)人、文脈に沿った会話の流れに乗れない人

私は、老若男女いろんなタイプの人とお付き合いしますが、時々、いっしょに話していて“楽しくない”と感じる人がいます。この人“KY者”と呼びます)といても会話が弾まない。会った後、「あー楽しかった。有意義だった」と思えないのです。

「なぜだろう・・・？」と考えてみたら、KY者に共通する要素が見えてきました。

まず、KY者は、“場の空気”が読めません。それまでの会話の流れに乗れず、断ち切るような発言をしてしまうのです。

例えば・・・

Aさん「ねえ、もしタココプターがあったらどこへ行きたい？」  
Bさん「そうね・・・私まハワイかな」  
Cさん「まじ、ハワイか。次は東京か、札幌か」  
Dさん「私は、宇宙へ飛び出して、銀河系の果まで行ってみたいわ」  
KY者「タココプターって、あれは原理的に飛べないらしいですよ」

これで一気に、場の空気はシラけます。話の腰を折られた感じ。

誰かが話した後に、それに同意・同調することなく、別の観点から自分の見解を述べるのです。(特に理系の方に多いような気がします)

こういう人は職業柄、常に幅広い視点をもって、現状を雑音みにせず、新しい方法で問題解決に当たらなければならぬ。それはわかりますが・・・、これを普段のひととのコミュニケーションの場に持ち出してくると、話していつまらない相手になってしまいます。

ある時、職場の同僚が「最近、仕事がかたどらないんだけど、段取りが悪いと思ふんだよね」と言いました。

するとKY者、即座に「いや、それは体調の問題ですよ。毎日残業が長いと寝不足だから、ほかでもない」と感じました。

このように相手の言い分をまったく受け入れも同調もせず、跳ね返して、自分の意見をぶつけるのです。まるで、相手に同意するといふことは、自分が負けしてしまうように感じているみたい。相手は何かを言ったら、(その見解が間違っていたとしても、相手がそう感じたこと自分は事実なんだから)、  
「そうですねー」と、いったん受け入れてあげたらいいのです。

それなのに、相手の投げたボールを受け取りもせず、下ご落としたまま自分のボールを投げます。ボールを放置された相手が、気分を悪くしていることにも気づいていません。

KY者は、基本的に人の話を聞かない。話を聴くのが下手。もっと言うなら、人に対する興味が薄く、相手の気持ちを理解してあげようという気持ちがありません。


だから、相手の言い分を表面的にだけ聞いて、即、それとは反対の(または別の観点から)自分の主張を伝えるのです。

より良いコミュニケーションを保ちたいのなら、いったん相手の言い分をキャッチして受けてから返すことが大切です。

相手の話を聴いた後には「NO、BUT(はい、でも・・・)」ではなく、「YES、AND(そうですね、それから・・・)」を使います。

[元のコラムを読む](#)

#### 今日の執筆者

 **宮本 ゆかり**  
講師  
マイウェイネットワーク代表

● 経歴  
1984年ソニー株式会社入社。結婚を機に専業主婦として家庭に入るも、夫の独立によりベンチャー企業の経営に携わる。2002年神奈川県公立高校の評議員に、2003年には横浜市経済活性化懇談会の策定委員に任命される。会社顧問として職務をこなす一方で、ライフワークとして社会教育に取り組んでいる。

★ 宮本さんの人気コラム

- 魅力がある人は夢と目標がある
- 人に共感すれば人の協力を得られる
- 思いは行動となって現れる(マザーテレサの足跡より)