

2013年6月発行 Vol.42

アニモ 風信帖

株式会社 アニモ出版

〒162-0832 東京都新宿区岩戸町 12 レベッカビル

TEL 03-5206-8505 / FAX 03-6265-0130

<http://www.animo-pub.co.jp/>

日販様ご帳合の書店様も返品フリーになりました！

日販様ご帳合の書店様には「期限切れ」の逆送や「返品承諾書」のやりとりなどで、長い間ご迷惑をお掛けしてきましたが、この6月より、俗にいう「返品フリー入帳」が認められることになりました。これも3年余りの間、ご不便を我慢していただき、日販様に認めてもらえる実績をあげることにご協力いただいた書店様のお蔭、と深く感謝しております。

これまでも「返品了解」のご依頼には、より迅速な対応を心掛けてきたつもりですが、これからは、返品に気をつかうことなく、より安心して、より多く、より長く陳列していただけるようになれば、小社としましては望外の幸せです。どちらかといえば、ロングセラー志向の強い商品が多いだけに、これを機会に改めて並べていただく商品のご再考をお願いできれば、と考えております。なお、同封の**一覧表注文書**の**太字商品**は、とくに売行きの良いものを揃えているつもりです。需要の高まる**ビジネスマンの夏休み前**に試していただければ幸いです。今後とも、よろしくお願い申し上げます。

<新規取引の取次店>

6月より、**東京官書普及株式会社<東京官報>**様との取引を開始いたしました。

アニモ出版売行ベスト<2013年5月期>

	書名	本体価格	発行年月
1	図解でわかる社会保険 いちばん最初に読む本【改訂2版】	1500円	2013年 3月
2	「3つの収入源」で年収53%アップ実現法	1500円	2013年 5月
3	図解でわかるNPO法人・一般社団法人 いちばん最初に読む本	2000円	2012年 7月
4	図解式仕事術はこんなにスゴイ！	1500円	2013年 4月
5	会社を辞めるときの手続きマル得ガイド	1500円	2011年 11月
6	給与計算の最強チェックリスト	1800円	2013年 2月
7	家族が死んだときの相続手続き	1600円	2012年 4月
8	ひとり老後を快適に暮らす本	1400円	2012年 9月
9	生産管理の基本としくみ	1500円	2010年 12月
10	図解でわかる在庫管理 いちばん最初に読む本	1600円	2012年 2月

1位の『図解でわかる社会保険～』は、類書の多いなか文字通り“最初に読む本”として堅実に売れております。可能であれば、平積・面陳でお試しく下さい。

【帳合】トーハン・日販・大阪屋・栗田・太洋社・東京官報

<以下の方々に営業を委託しております>

首都圏エリア:高山 修二 / 関東地区ほか:白川 秀也 / 関西地区:水守 一郎(MITブックサービス) /

関西地区・中国・四国地区:山下 啓(関西パブリケーションエージェンシー)

裏面・8月新刊案内



アニモ出版8月新刊のご案内

『10分の面談で部下を伸ばす法』

ISBN978-4-89795-156-0

発売日: 8月7日搬入予定

経営コンサルタント 山根孝一著

予価: ¥1,400(本体)+税

体裁: 四六判並製・200ページ

～悩めるプレイングマネジャーが必ず自身を持てる本

「最近の若いモンは何を考えているのかわからない」「何度言ってもわかってくれない。自分は管理職失格だ」…、多くのプレイングマネジャー、チームリーダーは、こんな悩みを抱えて部下指導に自信をなくしています。

部下のヤル気と能力を引き出し、チームとしての力をアップさせて、ひいては会社の業績を上げるために有効な手法が「部下面談」。しかし部下面談は、コミュニケーション力を発揮して行なわないと成功しません。

著者は、管理職や管理職候補者向け研修講師として、これまで約2,000人の受講者に、部下面談の効果的なやり方を指導。具体的な事例を設定して、受講者が上司役、講師（著者）が部下役となって、たった10分間の面談シミュレーションを行なうことによって、部下に「この人になら、ついていきたい!」と思わせる管理職を育成してきました。

本書は、自らのチームリーダーとしての経験と、コンサルタントとしての指導メソッドから、独自の部下面談ノウハウを体系化した著者が、設例ごとに面談失敗例・成功例を交えながら、マネジメントのポイントを実践的かつわかりやすくまとめた本です。

【本書の構成】

- PART 1 ◎まず、本当の「問題解決力」を身につけよう! 【問題の本質に迫ること風の如し】
- PART 2 ◎部下の本音を引き出す「傾聴力」を発揮する 【穏やかに聴くこと林の如し】
- PART 3 ◎行動するための正しい「動機づけ」こそが不可欠 【部下の意欲をかきたてること火の如し】
- PART 4 ◎上司が「主体性」を持てば必ず部下はついてくる! 【信念が揺るがないこと山の如し】

※なお、タイトル、価格等は予告なく変更することがあります。ご了承ください。