

# 「質問力」向上セミナー

～効果的な質問で相手の思考を拡大させる

あなたがまだ気がついてない部下やチームメンバーの内なる可能性を引き出して、成果を上げるチームを創り上げてみませんか？効果的な質問をすることで、タイプ異なるメンバーとのコミュニケーションを円滑にして、職場をより働きやすい環境に変えてみませんか？

このセミナーでは、「傾聴」や「相手を承認する」スキルを学ぶことで、あなたのコミュニケーション能力をアップさせます。講師が単に講義するだけでなく、受講者間でのロールプレイングを通して、実際のスキルを体得していただきます。状況に応じた効果的な質問をたくさん持っていることで、あなたのコミュニケーション力は向上していきます。セミナーを通して、あなたのコミュニケーションの「切り札」となるような効果的な質問を見つけることができることが目的です。

<b>1. コーチングについて</b> (1)コーチングとは (2)コーチの役割 (3)コーチングとティーチングの違い	<b>3. 相手を承認する</b> (1)承認の威力 (2)自分を認め、相手を認める (3)3種類の承認 (4)自己承認を増やす工夫 (5)相手を承認するロールプレイング (6)相手を承認する言葉	(3)クローズドな質問 (4)オープンな質問 (5)深掘りをする (6)オリジナルの効果的な質問を創る
<b>2. 人の話を聴く</b> (1)「人の話を聴く」の自己評価 (2)聴くということ「傾聴」 (3)次に何を話そうか考えずに聴く (4)相槌を打つ、ペーシング、 オウム返し、間を取る (5)人の話を聴くロールプレイング	<b>4. 効果的な質問をする</b> (1)効果的な質問とは (2)目的を持って質問する	<b>5. 質問のロールプレイング</b> (1)コーチングのフロー (2)質問のロールプレイング (参考)相手の思考を拡大させる、 具体化させる質問

## ■ 講師 ナレッジマネジメントジャパン株式会社 代表取締役 牧野 和彦

早稲田大学卒。リクルートグループを経て、米外資系企業に転職。シニアマネージャーとして多くの実績を収め、2000年に現在の会社を設立し、コンサルティングや講演、執筆など幅広い活動を行う。講演のテーマは、与信管理から英文メールの作成術、コーチング、コミュニケーションと幅広い。今までに560回の講演をこなし、受講者は14,000名を超える。著書に、『ダンの企業審査入門』（日本経済新聞社）、『海外取引の与信管理と債権回収の実務』（日本実業出版社）、『これだけある！お金をかけずにマスターするビジネス英語』（中経出版）、『海外取引の与信管理と債権回収』（税務経理協会）『税理士・会計事務所のための与信管理ガイド』（中央経済社）がある。早稲田大学の講師としても活動中。

■ 日時 2012年6月19日（火）13:30～16:30

■ 会場 きゅりあん（品川区立総合区民会館） 6階 小会議室 〒140-0011 東京都品川区東大井5-18-1

■ 費用 25,000円（税込） \*テキスト代含

■ 定員 10名

■ お問い合わせ ナレッジマネジメントジャパン株式会社 B-Seminar 担当 Tel: **0120-453-706**

HP <http://www.kmjpn.com> E-mail: [seminar@kmjpn.com](mailto:seminar@kmjpn.com)

■ お申込み 下記にご記入の上、**今すぐFAX**して下さい。ホームページからもお申し込みいただけます。

お申込みを受付後、受講票及び請求書をお送りいたします。セミナー3日前までにお振込みください。

※セミナー開催日の前日17:00（前日が日祝日の場合は、前営業日）以降のキャンセルについては受講費用全額をご請求致します。

FAX 番号：03-5575-2277 <<6月19日（火）13:30～16:30 「質問力」向上セミナー>>

受講者名		フリガナ	
会社名			
ご住所	〒		
部署名		役職名	
TEL		FAX	
E-mail アドレス			