

心理学・交渉術・カウンセリング理論から学ぶ

# 内部監査インタビューの 「聴く力」、「聞き出す力」養成基礎講座

～ 監査にかかるコミュニケーションを円滑にし、  
相手（被監査部門）との関係性を強化する勘所とは ～

《開催要領》

●日 時● 2015年12月9日(水) 13:00～17:00  
●会 場● 企業研究会セミナールーム(東京:麹町)

講師 トータルバランスマネジメント 代表取締役 浅川浩 氏



**講師紹介**  
1961年生まれ。40歳で専門商社を退社独立後、ベンチャー企業の経営に参画、情報セキュリティ、J-SOX等のコンサルティング事業を急拡大、1,000社を超える企業対応の陣頭指揮を取り、名古屋セントレックスへの上場を果たす。同社を退社後、新たにコンサル&教育研修会社を設立、現在は『コンサルティング・コーチング・カウンセリング』の3つの要素を起点として、経営コンサルティングの他、土業、ISO審査員、内部監査人等の専門家に特化したヒアリング研修、カウンセラー資格取得のためのロールプレイ策定の運営等を行っている。中小企業診断士、公認内部監査人(CIA)、産業カウンセラー、CDA、ITコーディネータ。

《ご参加頂きたい方》

内部監査部門、品質保証部門などにおいて、内部監査、J-SOX、ISO等の業務を担当され、社内の他部門の内部監査、審査に関わる方

※講師とご同業の方のご参加はお断りする場合がございます。

《申込書》一般社団法人 企業研究会 セミナー事務局宛 FAX:03-5215-0951

\*申込書をFAXでご送信いただく際は、FAX番号をお間違えないようご注意ください。  
\*申込書にご記入頂いた個人情報は、本研究会に関する確認・連絡および当会主催事業のご案内にお送りする際に利用させていただきます。

■受講料:1名(税込・資料代含)

正会員 32,400円(本体価格 30,000円) 一般 35,640円(本体価格 33,000円)

151395-0202(※) 内部監査インタビューの「聴く力」、「聞き出す力」養成基礎講座			
ふりがな 会社名			
住 所	〒		
TEL	FAX		
ふりがな ご氏名	所 属	職 職	
E-mail			

■参加要領: 申込書はFAX、または下記担当宛E-mailにてお送り下さい。当会ホームページからもお申込み頂けます。後日(開催日1週間～10日前までに)受講票・請求書をお送り致します。

※よくあるご質問(FAQ)は当会HPにてご確認いただけます。([TOP]→[公開セミナー]→[よくあるご質問])

※お申し込み後のキャンセルはお受け致しかねますので、ご都合が悪くなった場合、代理出席をお願いします。

■お申込・お問合わせ先: 企業研究会 公開セミナー事務局 担当/川守田 E-mail:kawamori@bri.or.jp

TEL: 03-5215-3514 FAX: 03-5215-0951 〒102-0083 東京都千代田区麹町5-7-2 麹町M-SQUARE 2F

## 内部監査インタビューの「聴く力」、「聞き出す力」養成基礎講座

12/9  
(水)

13:00

### 1. インタビューとコミュニケーション

- (1) インタビューにおいて考慮すべきポイント
- (2) コミュニケーション理論とインタビュー
- (3) インタビュースキルとコミュニケーションの関係性
- (4) 面談実施における望ましい態度 8項目 (ISO19011より)

### 2. 自己理解と印象形成

- (1) 自己を知る/相手を知る(なぜ自己を知り相手を知ることが重要なのか?)
- (2) 自己理解の枠を広げる(ジョハリの窓から学ぶ)
- (3) カウンセリングにおける「3つの態度条件」
- (4) 人に与える「印象」について知る
- (5) 印象形成の実験(人の印象は情報提示の順番で変化するのか?)
- (6) 第一印象の重要性(良い第一印象の形成のためのポイントは?)
- (7) 視線が与える印象(視線の時間はどのくらいが最適か?)

### 3. 交渉術の考え方を活用する

- (1) 交渉者としての4つの基本スタンス
- (2) 交渉術における困難な相手への対処法(交渉術における具体的対処法とは?)
- (3) 交渉におけるプロファイリング(プロファイリング項目とシートの作成方法)
- (4) 交渉中に相手の内面を見抜く方法(顔の表情及び身体言語の読み取り方)

### 4. カウンセリング技法を活用する

- (1) 「きく」ということ
- (2) カウンセリング技術の特徴
- (3) カウンセリング技法から「聴く力」を学ぶ  
◎カウンセリング技法①「はげまし」  
◎カウンセリング技法②「伝え返し」  
<Work>「伝え返し」を使って聴く
- (4) カウンセリング技法から「聞き出す力」を学ぶ  
◎カウンセリング技法③「質問」  
・開かれた質問/閉ざされた質問  
・開かれた質問(What・How・Why等の具体的活用方法)  
<Work>「質問」を使って聴く  
<Work>3つの技法を活用する

### 5. 内部監査事例を活用した実践ロールプレイング(代表ロープレ※)

- (1) 内部監査人・被監査者・オブザーバ(評価者)の説明
- (2) 代表ロープレの実践  
★参加者の皆さんには、事前に面談実践編の「ロールプレイ実践資料」を送信させていただきます。受講前によく読んで、自分なりにシミュレーションをしてきていただきますと、より深く理解できると思います。必ずご一読の上、ご参加ください。

※代表ロープレとは講師が任意で選ばせていただいた方に代表で内部監査人、被監査者を演じていただき、それ以外の方は、オブザーバ(評価者)として、それぞれの立場、視点で学習していただく形式のことをいいます。(毎回2、3人の方に代表になっていただいています。)

【担当講師より】様々なミニワークを重ねながら、心理学、交渉術、カウンセリング技法等を楽しんで覚えることができます。基礎編として網羅的に行いますので時間に限りはありますが、是非体感してみてください。(参加人数や進捗等により進行内容が変わる場合がありますので、ご了承ください。)

※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせていただきます。

17:00

裏面もご覧下さい! 一枚のパンフレットで 2種類のセミナーをご案内しております。