**※４月開催／５月開催の内容は同一です。ご都合の良い日程でご参加ください。**

# 圧倒的成果を上げる「破壊的な質問力」を身に付ける

～相手の「思考の枠」を外し、確実に実行を促す質問の技術～

**主催：ビジネスコーチ株式会社　　共催：　一般社団法人 企業研究会**

## 《開催要領》

※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。※最少催行人数に満たない場合、開催中止とさせて頂く場合がございます。

**日　時▶** 2019 年 4 月 18 日（木）10 時-17 時　　**日　時▶** 2019 年 5 月 24 日（金）10 時-17 時

**会　場▶** ビジネスコーチ株式会社セミナールーム（東京都千代田区麹町 2-2　KIHOH ビル 5 階）　　**会　場▶** ビジネスコーチ株式会社セミナールーム（東京都千代田区麹町 2-2　KIHOH ビル 5 階）

## 《 開催にあたって 》

最短の時間で最大の「アイデア」を起こすためには、どのような質問が最も効果的だか分かりますか？「やりたいことは何ですか？」「課題は何ですか？」「ゴールは何ですか？」といった一般的な質問は、確かに重要ですが、それらの質問だけでは真の意味で相手に「気づき」を起こし、行動を促すことはできません。いま多くの企業活動において最も求められているのは、組織と事業のイノベーションです。組織と事業がイノベーションを起こすためには、まずひとり一人の「思考のイノベーション」が不可欠になります。既成概念や固定観念にとらわれずに、最短で最大の成果が上がるために必要なことが何かを考え、それをスピーディに具現化できる能力と実行力が強く求められています。そのために重要なことは「破壊的な質問力」を身に付け、自らに問いかけ、周囲に問いかける力です。「本質的な質問」は、「良質な答え」を凌駕します。

**講師紹介**

ビジネスコーチ株式会社

HR テック担当顧問 兼 エグゼクティブコーチ　板越正彦 氏

**《申込方法》当会ホームページ（https://www.bri.or.jp）からお申し込み下さい。** 企業研究会 検索

■受講料：１名（　昼食代を含みません　）

※申込書をＦＡＸでご送信いただく際は、ご使用のＦＡＸ機の使用方法(0発信の有無など)をご確認の上、ＦＡＸ番号をお間違えないようご注意ください。

| 正会員 | ３２，４００円（本体価格 ３０，０００円） | 一　般 | ３２，４００円（本体価格 ３０，０００円） |
|---|---|---|---|

希望会場に「✓」をご記入下さい。**※本セミナーはビジネスコーチ㈱が主催のため会員/一般共に一律料金になります。**

| | | | |
|---|---|---|---|
| | ４月開催（4/18）　191346-0101 | | ５月開催（5/24）　191347-0101 |
| ふりがな 会社名 | | | |
| 住　所 | 〒 | | |
| TEL | | FAX | |
| ふりがな ご氏名 | | 所　属 役　職 | |
| E-mail | | | |

**※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をお送りする際に利用させて頂きます。**

■申込・参加要領　：　当会ホームページからお申込みください。ＦＡＸ、または下記担当者宛 E-mail 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　公開セミナー事業グループ　担当／民秋・川守田　E-mail:tamiaki@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 MFPR 麹町ビル 2Ｆ

## ・プログラム・

**１．なぜ、質問力なのか？**

（１）優れたリーダーに求められる最も重要な資質とは？
（２）大切なのは、正しい答えを提示することではなく、良い質問をすること
（３）「良い質問」と「悪い質問」の違い
（４）組織の目標達成はあなたの質問からはじまる

**２．これまでにない段違いのアプローチ「破壊的な質問力」**

（１）破壊的な質問力とは？
　・相手の「思考の枠」を広げる質問
　・相手に「強い気づき」を与える質問
（２）破壊的な質問の方程式
　意図×内容×タイミング×言い方
（３）質問の基本とロジックを学ぶ
　①オープン質問とクローズド質問
　②質問する前に５Ｗ１Ｈで整理する
　③ＮＧ質問の例
　④チャンクアップ（問題をまとめること）とチャンクダウン（問題を分割すること）
（４）破壊的な質問力　８つのキーワード
　①Short＆Silence（短い質問／思考を促す質問）
　②Essential（本質的な質問）
　③if（もし～だったら／仮説に基づく質問）
　④Adverb（副詞の活用）
　⑤Repeat（質問を繰り返す）
　⑥Review（振り返りの質問）
　⑦a Different point of view（視点を変える）
　⑧Accent（強弱をつけた質問）
（５）＜ワーク＆エクササイズ＞オリジナル質問表を作成し練習してみよう
　・うまくやろうとしない
　・ほとんど相手に話をしてもらう
　・自分の答えに誘導しない
　・状況を聞くのは最低限に
　・質問は短く
　・「あなたはどうしたいのか」をきく
　・×「なぜ～できない？」
　・○「どうしたら～できる？」
（６）＜ワーク＞あなたが毎日自分に課す「１つの質問」は何ですか？

**３．本日の振り返りと質疑応答**

※プログラム内容は、予告なく変更になる場合がございます。予めご了承下さい。
※最少催行人数に満たない場合、開催中止となる場合がございます。

**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。