

相手の心と思考に  
働きかける

# 引き出し

りよく

# ヒアリング力セミナー

## 対象

### このような方におすすめです

- ・相手から参考になる情報をいろいろ引き出したい時に、思うように相手の発言を引き出せない方
- ・面談や対話の場で、何をどう聞いていいかわからず、収集がつかなくなってしまうと感じる方
- ・社内・外の関係者との面談・対話で、どのように相手に話させ、情報を聞き出せばよいかを悩んでいる方
- ・その他、ヒアリング・質問力を高めて、コミュニケーションと情報収集の質を高めたい方



## ねらい

### “質問の質は、答えの質” 質問・ヒアリング力を高めましょう！

今日のビジネスパーソンにはクリエイティビティ（創造性）が求められているなか、その基本はコミュニケーション能力と言えます。特に、会話において、質問・ヒアリング力は極めて重要です。相手の抱いている本心や考え・アイデアなど生きた情報は、あなたの問いかけがなければ得ることはできません。それはWebやAIでは得ることができない貴重な情報です。

しかしながら、相手からは、あなたの質問のレベル・内容に沿った答えしか返ってこないものです。質問の質を高めることが、あなたが求める答え・情報を引き出す第一歩なのです。

本セミナーでは、演習やディカッションを通じて「質問」「ヒアリング」の実践力を高め、コミュニケーションと情報収集の質を高めることを目指します。

### 開催日時

2024年 8月29日 日 月 火 水 木 金 土 日

2024年 11月27日 日 月 火 水 木 金 土 日

[時間] 10:00 ~ 16:30

### 開催会場

日本能率協会 関西事務所  
研修室（大阪市北区梅田）

### 講師（敬称略）

中村佳織

㈱リフェイス 代表取締役  
中小企業診断士

### 参加料（税込）

- 法人会員…55,000円/1名
- 会 員 外…66,000円/1名

## プログラム

10:00 ~ 16:30 <昼食時間 12:00~13:00>

### 1. ヒアリング力はなぜ必要か

- ・ヒアリングの場面
- ・ヒアリング力はなぜ必要か
- ・質問を考える力をつける  
自分自身への質問を考えよう **ワーク**
- ・良い質問とは？ **ディスカッション**

### 2. ヒアリングの目的を明確にする

- ・何を聞きたいか、なぜ聞きたいか、その回答によってどうしたいのか
- ・実際にヒアリングしてみたい相手と目的を考えよう **ワーク**

### 3. ヒアリング相手の気持ちに配慮する

- ・心理的安全性の確保
- ・プラスな目的を示す

### 4. 答えやすい質問から始める

- ・ファクトから聞く  
ヒアリングしたい場面でのファクト質問を考えよう **ワーク**
- ・口下手な人への質問の種類
- ・ファクト以外に質問を広げる
- ・目的に沿って深掘りする質問  
「この人はどんな人？」 **演習**

### 5. 相手が答えたくなる環境をつくる

- ・印象や態度で相手をのせる
- ・相手を肯定し優越感を満たす
- ・感情を害さない工夫

### 6. 情報を引き出すヒアリング

- ・主語を「あなた」にする
- ・5W1Hで整理する **演習**
- ・方向を示す接続詞を使う

### 7. より深い部分を引き出すヒアリング

- ・具体的質問から抽象的質問へ
- ・なぜなぜ質問で深掘りする **演習**

### 8. 本心を引き出す聞き方

- ・一般論や第3者の話として引き出す
- ・気を緩めるタイミングで引き出す

### 9. 考えさせる質問力

- ・現実と理想のギャップを埋める方法 **演習**

※プログラムは変更される場合があります。あらかじめご了承ください。

