



【コンセプト】

質問はコミュニケーションの基本です。コミュニケーションが上手な人は質問が上手な人だと言えるでしょう。効果的なコミュニケーションを行うためには、いつも自分の頭で質問を考えながら、相手が話したくなるような言葉を選択し、会話を進めていく必要があります。この講座では、ビジネスに必要なコミュニケーションに求められる質問する力、さらに、自分自身に質問しながら考える力について解説します。(講義時間 2時間)

【講義資料より】

質問を引き出すポイント(1)

- 答えが次の質問を引き出すようにする。
- 質問したくなるような答えを用意しておく。そのためには、答えは具体的でなければならない。
- 質問が弾むのは、「相手が話したいと思っていることを話させること」と「話したくないと思っていることを話させること」の2通りだ。
- 一番大切なことは、質問することによって相手と仲間になることだ。
- 面接官は、志望者と友達になれるような質問の仕方をしていかないとけない。
- 嫌がらせのために圧迫面接をするのではなく、より相手のいいところをしてあげるために質問する。

Copyright (C)2008 Business Breakthrough, Inc.

【テーマ】

第1回 スピード質問術

第2回 スピード自問自答術



中谷 彰宏

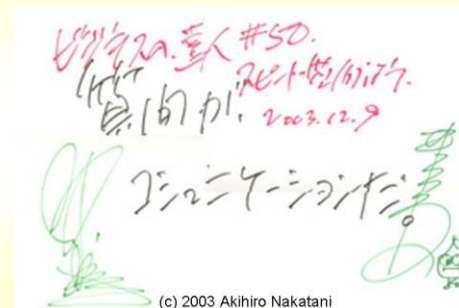
(なかにあきひろ)

株式会社中谷彰宏事務所

代表取締役

早稲田大学第一文学部演劇科卒業、博報堂でCMプランナーを担当。その後、中谷彰宏事務所を設立。ベストセラー書の就職マニュアル「面接の達人」以来、就職、ビジネス、恋愛でつまづく若者向けに数々の指南書を提供。テレビ、ラジオ、舞台でも活躍。

まとめ



(c) 2003 Akihiro Nakatani

Copyright (C)2008 Business Breakthrough, Inc.

11