

貴社・貴団体に
研修講師を派遣
いたします。

NOMA講師紹介シリーズ **しゅどう 首藤 ひろえ** 講師

質問力研修のご案内

「毎日の仕事をもっと楽しく充実したものになったら…」
「部下をもっとのびのびと自分らしさを発揮して元気に働いてくれたら…」
そんな願いをご一緒に実現してみませんか？

NOMAの研修は…

- 講師の巧みな講義により、質問力の大切さをしっかりと認識できます。
- 共感できる講義姿勢が、持続的な意識向上をもたらします。
- 業種、職種に合わせたアレンジプログラムで、研修効果を高めます。

研修プログラムは
裏面をご覧ください

必要事項をご記入の上、FAXにてご返信下さい。 **FAX 011-241-7468** (TELでのお問い合わせ 011-241-7500)

- 質問力研修（一般職）を検討しているので詳細について聞きたい。 研修費用について知りたい。
- 質問力研修（管理・監督者）を検討しているので詳細について聞きたい。 その他の研修を企画しているので詳細について聞きたい。

団体名	※				
ふりがな ご担当者名			所属・役職		
E-mail		TEL		FAX	
住所	※〒			社(職)員	名

※上記宛名ラベル記載団体名・住所に変更がある場合のみ、ご記入下さい。

講師プロフィール



首藤 ひろえ 一般社団法人日本経営協会 講師

大学卒業後、札幌市役所に入職。在職中は、全国初の「自治体コールセンター」の運用を担当、顧客志向の業務改革に取り組むとともに、組織風土改革を目指し、自主研究グループでの学びの活動を展開。マツダミヒロ氏が主宰する「魔法の質問」と出会ったことをきっかけに、すべての人が自分らしさや強みを生かし、成長していくための支援を行うことを志し、2012年3月、札幌市役所を退職。市役所勤務の経験に基づきつつ、魔法の質問認定講師として、またドラッカーの説くセルフマネジメントを普及する読書会ファシリテーターとして、活動している。

■魔法の質問認定講師／魔法の質問キッズインストラクター／魔法の質問カードマスタートレーナー
(前)ナレッジブラザ認定 ドラッカー読書会ファシリテーター

●お申し込み・お問い合わせは…

一般社団法人 **日本経営協会** 北海道本部

〒060-0003 札幌市中央区北3条西3丁目 札幌北三条ビル
TEL 011-241-7500 FAX 011-241-7468
E-mail hkd@noma.or.jp URL http://www.noma.or.jp

※ご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①ご照会いただいた事項についてのご連絡 ②その他の研修・公開セミナーについてのご案内 なお、②が不要の場合は□にチェックして下さい。 □不要

組織における人と人とのコミュニケーションには必ず「質問」が含まれています。

人は、「教わったこと」や「指示されたこと」を行うより、上手な問いかけによって自分自身の中から出てきた答えに従って行動したほうが、はるかによい結果を出すことができます。

質問には、答えることで気づきや発見、行動の変化が生まれる質問と、答えることでダメージを受け、モチベーションを下げってしまう質問があります。また、質問を上手に活用することによって、コミュニケーションの問題だけでなく個人・組織の目標達成や、組織としてのビジョンやミッションの明確化と浸透など、あらゆる場面で効果が得られます。

組織の成果は、ひとりひとりのパフォーマンス向上から。

日頃、ほとんど無意識に使っている「質問」に目を向け、組織としての成果を生むためによい質問を意識的に使うことをグループワークを通じて学んでいきます。

質問力研修 課長職・係長職向け「チーム力を高める質問力」

1 質問によるコミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・「尋問」と「効果的な質問」の違い ・互いの良さを発見する ・質問の「スキル」と「マインド」
2 やる気を引き出す質問術	<ul style="list-style-type: none"> ・「質問力」とは何か ・認める、褒める ・変化はまず自分から
3 組織のビジョンとミッション	<ul style="list-style-type: none"> ・ありたい姿＝ゴールをイメージする ・組織の存在意義 ・ミッションを達成するために

定員・研修時間：要相談

質問力研修 一般職向け「周囲と仲良く楽しく仕事をするための質問力」

1 質問によるコミュニケーション	<ul style="list-style-type: none"> ・「尋問」と「効果的な質問」の違い ・互いの良さを発見する ・質問の「スキル」と「マインド」
2 多様な意見を聴くための質問術	<ul style="list-style-type: none"> ・共通点はどこだろう？ ・立場を考える ・「最高の会議」とは？
3 お互いの力を引き出し合う質問術	<ul style="list-style-type: none"> ・制約条件を外す ・ジャッジしない ・「できる」を伸ばす

定員・研修時間：要相談

導入企業・参加者からの声

- ◆ ポジティブな質問のシャワーが参加したメンバーの気持ちをどんどん前向きに変えていきます。終了後、すべてのメンバーの顔が高揚し、全員から強烈な熱気が伝わってきました。
- ◆ 研修を通して、改めて職場の問題や自己の課題について「どうすべきか」ではなく「どうありたいのか」と考えることで明確な目標が見えました。
- ◆ 顧客を満足させるため、周りを変えるのではなく、自分が意識を変えて、目標を定め、その達成のための計画を立ててみようと思いました。
- ◆ 今まで、プライベートでも仕事でも、ささいなことで落ち込みを引きずっていました。でも、冷静になって一歩引いて考えると心にゆとりが生まれてきました。

(一般社)日本経営協会(NOMA)とは……昭和24年、通商産業省(現経済産業省)所管の公益法人として設立。

「経営の活性化」、「情報化の推進」、「人材開発」を中心に全国で事業展開を行っております。

●お申し込み・お問い合わせは…

一般社団法人 日本経営協会 北海道本部

〒060-0003 札幌市中央区北3条西3丁目 札幌北三条ビル
TEL 011-241-7500 FAX 011-241-7468
E-mail hkd@noma.or.jp URL <http://www.noma.or.jp>