

提案のための
ヒアリング

広報誌などの
取材

企画の
リサーチ

…に生きる聞く技術!

「聞く技術」を持たずに
ただ聞きたいことを質問していませんか?

インタビュー実践講座

【東京会場開催&オンライン開催】2023年10月31日(火) 1日集中

多忙な企業のトップや決裁権者と対話しても、
歓迎され、感謝される“優れた聞き手”の技術とは?

浅い質問だから
浅い答えしか返ってこない。
深掘りするためには
どうすればいいのか…

どのような流れで組み立てて
いけばいいのか分からない

話している最中は
いい話が聞けていると思うが、
後から見ると全然…

事前に用意した質問に対して
答えるだけで、
インタビューした意味がない…

時間がなくて
事前に調べられない。
効率的な準備の方法はないのか…

選べる受講形態!

東京会場(南青山)
or
オンライン(ZOOM)

核心に踏み込むために、
どのように信頼を得ていけばいいのか

画像提供: 123RF

プロが実践している聞くための技術・フレームワークを
理解し、実践し、使える形で習得します

質問をぶつけるだけでは、欲しい情報は得られない

沈黙を気にして 間を埋めることが目的に…

営業先へのヒアリング、冊子のための取材などで、表面的な情報ではなく相手の核心に迫るときに、聞く技術は必須となります。相手にはやるべき仕事があり、時間も限られていて決まって忙しいものです。ただ一問一答するだけでは、単調な空気が流れ、ただ沈黙を恐れて間を埋めることに必死になっていってしまいます。それでは、本来得たい情報を聞き出すことはできません。相手の信頼までも失ってしまい、失敗に終わってしまいます。

聞きたいことを聞くだけでは 情報は話してくれない

インタビューでのつまづきの第一は「こちらが聞きたい」ことを聞いてしまうことです。インタビューを成功させるには、相手の話したいことに触れ、「言いたいことが言えた」「分かってくれた」と思わせ、達成感や満足感を持ってもらうことがはじめの一步です。さらに、相手の発言を整理しながら深堀していくことで、相手の思考も整理され、気付きを与えることができます。本講座では、初対面の相手からでも情報を引き出す技術を、プロ達より学びます。

講座のポイント

相手から自然と情報を聞き出せるようになる、 聞く技術、情報整理のフレームワークを身に付ける

講座の全体像

1 インタビューの 準備・設計

下調べ以上のことは聞き出せません。事前準備の出来がそのまま結果に現れます。インタビューを成功させる最大の武器である下調べ。プロはどのような手順で行っているのか。質・量を鍛えるプロの手順を学びます。

2 質問の技術

優れた聞き手は、多忙な企業のトップや取引先の決裁権者と対話する時でさえ、相手に歓迎され、感謝されます。やり手の広報パーソンや、トップ営業の共通点はここにあります。気後れすることなく関係を深め、情報を引き出す質問の技術を身に付けます。

3 場をコントロール する技術

インタビューは事前に準備をしたようには進みません。聞いたことをその場で考え、深堀をしていきます。その際に、話の流れをコントロールできるかどうかで、結果を出せるかが変わります。話を聞きたい方向へと戻せる、ファシリテートの技術を身に付けます。

このような方におすすめの講座です

営業先から、信頼を獲得して課題を聞き出して、今後の提案に生かしていきたい



営業の方

広報誌などの取材で、記事に厚みを持たせるためにいろいろと情報を聞き出したい



広報の方

企画の開発で、本当に売れるものか、相手のニーズを引き出しリサーチしたい



企画担当の方

相手がどんどん話し出す状態にして、何が課題であるかを気付かせたい



コンサルタントの方



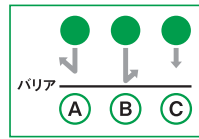
プロの実践するインタビューの技術

1 話をつなげる技術

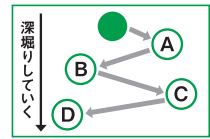
一発勝負の一問一答ではなく、会話のラリーをつなげる

初心者はよく、相手の回答をよく聞いていながら、用意した質問をひたすらぶつけてしまいます。すると聞き手の心の安定は保たれますが、話し手の心は閉ざされてしまいます。意識すべきは、相手の返答を受けた質問です。その場、その瞬間にしかできない質問を繰り返すことで相手のバリアは外れ、他にない情報を聞き出す余地が生まれます。優れた聞き手となる第一歩として、まず用意した質問から、徐々に深掘りする質問を重ねていくためのコツを身に付けます。

用意した質問の一問一答



会話のラリーでつなぐ



2 質問の技術

質問の種類を把握し、場面ごとに使いこなす

たいい、話し手の立場は聞き手より上にあるため、お願いや命令をしても、聞いてはもらえません。ここで話し手から情報を引き出す上で武器となるのが質問です。質問によって話し手の思考の方向性をコントロールし、望ましい方向に修正していく。この技術が必要になってきます。本講座では、インタビューの主導権は常に聞き手にあることを学び、質問の細かな工夫によって会話をリードする技術を身に付けます。

質問の範囲	オープン	クローズ	
質問の視点	鳥瞰	虫瞰	魚瞰
質問の時系列	過去	現在	未来

3 話題を引き出す技術

相手が話したい話題とこちらの聞きたい情報を結ぶ

インタビューを成功させるには、何より相手が話したい内容から始めることに注力すべきです。いきなり本題に入らず、共通の話題や自然な時節の挨拶から入るのは、ここに理由があります。ただし談笑が目的ではなく、その充実感と高揚感を持たせたまま、少しずつこちらの聞きたい情報へシフトしていく、そのさじ加減が重要です。本人に悟られぬまま軸足を移すことで、こちらの聞きたい情報を相手に話し込ませることができます。講座では、この全体像の見立て方、実地での使い方を演習を通じて身に付けます。

相手に話を促進させる技術

<p>ヘーシング (共感)</p> <p>相手の状態(感情や話しの内容)や表情に合わせて、間投詞で共感を表す。</p> <p>間投詞 「はーっ」 「ほーっ」 「いやーっ」 「ええっ」 「うーん」 「まあ」 「うわあー」 「それはそれは…」</p>	<p>バックトラッキング (受容)</p> <p>相手の話しがプラス、マイナス、ニュートラルのいずれかを判断し、以下の相槌の後に、相手の言葉を繰り返す。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●プラスの例: よかったですね。 素晴らしいですね。 ●マイナスの例: 大変ですね。 つらかったですね。 ●ニュートラルの例: なるほど。そうですか。 そうだったんですね。 	<p>ヴァリデーション (検証)</p> <p>相手を受け入れられたと感じた後に、検証や発展のための質問につなげる。</p> <ul style="list-style-type: none"> ●確認の例: 確かに○○なんですか？ やはり、実際は… ●促進の例: それで…。その後は… ●発展の例: ○○と言えば…。 ついてですが…。 ●転換の例: ところで。さて。
---	---	--

©AND CREATE

4 話の深掘りの技術

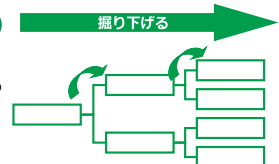
建前や一般論を剥ぎ取り相手のホンネに迫る

会話は、深掘りするほどにその「本質」が見えてきます。しかし話し手は、ときに建前や表層的な話に逃げてしまいます。相手が非協力的で、情報を伝えたくないというケースもありますが、そもそも頭の整理ができていない場合が実に多いものです。ここで話し手の思考を整理する、聞き手の腕が試されます。「何故それを行ったのか」「具体的には何があったか」…本人も意識しない深層に切り込むことで、相手に喜びを与えつつ、こちらの知りたい本音に迫ることができます。この「情報の深掘り」の具体的手法を修得します。

ロジックツリーの手順

Step1 掘り下げ方を決める

論理的に結論に行き着くまでの仕組みの仮説で掘り下げ方を決める



Step2 分岐させる

MECEやフレームワークで幅を持たせて分岐させる

- ✓ 同列は抜け漏れなくダブリなく幅を持たせる
- ✓ 配置するアイテムはレベルを揃える



- ✓ Step1-2を繰り返し、アクションにつながる結論が出るまで掘り下げる
- ✓ 当て推量でも構わないので仮説を出す(後で検証する)

©AND CREATE

時間	テーマ	講義内容	講師
10:00 ～ 13:15	コンサルタントが実践する 聞く技術・フレームワーク	聞くことを阻む壁／3つの聞く（聞く→聴く→訊く）／チューニングの合わせ方／プロフィールシート／アイスブレイク／共感・受容・検証の相槌ステップ／仮説思考／演習	清水 久三子氏
14:15 ～ 17:30	インタビューの下準備	インタビューの種類・手法／コンサル型・営業型・記者型・調査型／目的を整理する／キラークエスチョンとは／アウトプットから逆算する／事前インプットの方法／演習	金泉 俊輔氏
	インタビュー取材 【実技編】	問題設定の方法／解決思考を身に付ける／立証作業を行う／仮説の導き出し方／たった一問で相手の本質を突くには／仮説設定ワーク	

※日程・講師・カリキュラムは変更となる場合がございます。ご了承ください。

講師プロフィール



5000人のコンサルタント、マーケッターの指導育成経験を持つ「プロを育てるプロ」

清水久三子氏 株式会社AND CREATE 代表

大手アパレル企業を経て、1998年にブライズウォーターハウススーパーパソコンコンサルタント入社後、企業変革戦略コンサルティングチームのリーダーとして、新規事業戦略立案・展開支援、コンサルタント育成強化、プロフェッショナル人材制度設計・導入、人材開発戦略・実行支援などのプロジェクトをリード。2005年より、コンサルティングサービス&SI事業部門の人材開発部門リーダーとして5000人のコンサルタント・SEの人材育成リーダーを担い、2013年独立。



現場の声を深く掘り下げ、表に現れにくい本音を引き出す

金泉俊輔氏 NewsPicks Studios 代表取締役CEO

大学在学中から雑誌ライターとして活動、立教大学経済学部卒業後、出版社(FujisankeiCG)に入社。取次・書店営業、女性情報誌・女性ファッション誌編集を経て、週刊誌編集へ。『週刊SPA!』編集長、ウェブ版『日刊SPA!』創刊編集長などを務める。2018年3月、株式会社ニュースピックスに移籍し、NewsPicks編集長。19年5月よりプレミアム事業担当執行役員に就任、現在に至る。

受講者の声

身近な事例をわかりやすく解説していただいたので、実務に使いやすいです。理論でわかっていても応用が難しいので、良い訓練になりました。すごいいいセミナーでした。

(広告会社管理部門／男性)

とても実践的かつ、職種の違いに関係なく活用できる考え方をお話しいただけた。インタビューの場での機転や話法が欠けている、と思っていたが、その前の準備段階の考え方がなっていない(準備が不十分だった)と分かったので、アウトプットからの逆算を実践したい。

(公共団体経営企画部門／女性)

具体的なケースを想定し、深く考えることができ、また他の参加者の考えも聞き、参考にいたします。インタビューという広範囲に使えるスキルに対し、事前の準備や心構えを学ぶことができました。

(化学会社営業部門／男性)

講座概要

- 開催日程：2023年10月31日(火) 10:00～17:30
- 受講料金：54,000円(税込 59,400円)
- 受講対象：編集・広報・営業・マーケティングなど。質のいいアウトプットのために、人と対面して情報を聞き出す必要がある方。
- 受講定員：30名 ※東京会場(南青山)
- 講義形式：東京会場(南青山)開催&オンライン開催 ※ZOOMを活用予定

※本講座の内容を社内研修でも実施が可能です。本ページの下記のご連絡先にお問い合わせください。

お申込みはWebから またはこちらまで **03-3475-3033**



- 『宣伝会議』年間購読なし 54,000円(税込 54,900円) ※申込金5,000円(税込 5,500円)を含みます⇒本講座受講料のみ
- 『宣伝会議』年間購読パック 67,091円(税込 73,800円) ※申込金5,000円(税込 5,500円)を含みます⇒本講座受講料+『宣伝会議』年間購読受講生割引(20%オフ)

※『宣伝会議』は受講料をお支払いいただいた日の翌月1日から下記ご住所まで配送いたします。(月末お申込の場合、数日遅れる可能性がございます)

お申込み者情報記載欄 インタビュー実践講座	会社情報	会社名	TEL		
		住所			
	申込者様	氏名	所属部署	役職	生年月日
		Eメール			
	派遣責任者様	氏名	所属部署	役職	生年月日
		Eメール			
申込形態		①企業申込(請求書を発行します) ②個人申込		宣伝会議からの情報 ①いる ②いない ③すでに届いている	

お振込み先 三菱東京UFJ銀行 青山支店 普通 1145602 口座名義：株式会社宣伝会議

※受講は受講者本人に限ります。他人に貸与・譲渡することはできません。尚、同一の講座を別々の方に受講いただくことは禁止としております。※お申込み後のキャンセルは原則承っておりません。※万一、受講前に受講予定の方の参加ができなくなった場合は、事務局までお問合せください。同一講座の受講中において、参加者の途中変更はできません。※一旦納入された申込金・受講料は、受講前・受講途中にかかわらず、いかなる理由であっても払い戻しや次期への振り替えはできません。※天候不順によるアクシデントや講師の都合、受講者数が一定数を下回った場合等、諸事情により直前に開講日程が変更・中止となる場合がございます。その際、交通・宿泊費等の保証はできかねますのでご了承ください。※弊社と発注者は互いに暴力団、及びその他の反社会的勢力に該当しないことを表明・確約します。万が一、上記に反していることが判明した場合には、直ちに無条件で本契約を解除します。※弊社と同様の教育講座を開催している企業、人材紹介業、受講生への営業・勧誘等を目的とする受講等に関しましては、審査の上、お申し込みをお断りする場合がございます。また、お申し込みから審査までの間に、ご請求書類の発送など、決済処理の進行が行われる場合がございます。あらかじめご了承ください。※本申込書により宣伝会議が取得した個人情報は受講手続きや各種連絡、講座運営、ダイレクトメールなどの方法で出版物や講座、イベントのご案内等にお送りするために利用します。プライバシーポリシー(https://www.sendenkaigi.com/privacy/)をお読みいただき、同意の上、お申し込みください。

お申込・お問合せ

株式会社宣伝会議 〒107-8550 東京都港区南青山3丁目11番13号 新青山東急ビル9階
TEL: 03-3475-3030 E-mail: info-educ@sendenkaigi.com www.sendenkaigi.com/class/