



## 経営のヒント+(プラス)の発展系 『経営のヒント プレミアム』とは

60分  
番組

経営のヒントプレミアムは、経営コンサルタント石原明が考える「生き方の極意」「成長への取り組み」「経営の真髓」を解説した音声コンテンツです。

プログラム内容は、「各回のメインコンテンツ」(約40分)、「注目の企業 ビジネスモデルトレンド紹介」(約10分)、「今月の一冊」(約10分)の3部作となっていて、石原明とプロデューサー早川洋平氏の対談形式で収録されています。

過去に配信した回は30回を超え、今もその中身は色あせることはありません。

### メインコンテンツ

#### 「プロインタビュアー早川洋平さんによる 『質問力』養成講座 ～前編～」

今回のテーマですが、今回から2回にわたりプロインタビュアーとしてまさに真剣勝負を挑んでいる早川さんに『質問力養成講座』を開いてもらうことになったのですが、この講座のために彼はあらかじめ自分のしてきたことを棚卸し、『質問力とは何か?』を体系立てて理論化してくれたので、はっきり言って、かなり聞きごたえのある内容になっていると思います。

早川さんのスゴイところは、ものごとの“そもそも論”から考え始めることで、今回も「そもそも質問とは何のためにするのか?」という点に立ち戻り、理論を構築していったようです。

たとえば、その人とコミュニケーションを取りたくてする質問もあれば、アポイントを取るためにする質問もあるわけで、早川さんの場合はそこに「プロインタビュアー」という責務が加わりますから、ただ単に自分の聞きたいことを聞く、つまり自らの興味や関心を満たすためにする質問では許されず、常に「リスナーさんたちの知りたいことを代表して聞く」というスキルが必要とされます。そんな環境下に身を置いたがゆえに、彼の『質問力』はものすごいスピードで磨かれ、最近では某有名企業のCM制作の裏側で、「この人にはどんなコメントをしゃべらせると魅力的か?」みたいなアドバイスをやる仕事をしていたりします。サービス精神旺盛な早川さんは、「絶対に相手が喜ぶツッパンの質問」なども教えてくれていますので、ぜひ楽しみながら聴いてみてください(@^^)/---

### 注目の企業 ビジネスモデルトレンド紹介

#### 小関アスリートバランス研究所

『石原明の経営のヒント+(プラス)』の特別ゲスト版にも出演していただいた一流のアスリートたちに「バランス」感覚を指導するバランストレーナーの小関勲さんがまた一段と“ステージ”を変えつつあるので、今回あらためてご紹介することにしました(\*^^)v 彼のビジネスの原点は「ボディバランスボード」というユニークな製品なんです、この製品を、私は「絶対にアスリートにしか売っちゃダメだ!」と指南したわけですが、それを愚直に守ってきた彼が、今どんな存在になっているのか...続きは番組で(笑)!

### 今月の一冊

#### 『ヒモトレ』小関 勲 (著) 2014年2月・株式会社 日貿出版社

注目の企業でも取り上げた小関勲氏の最新刊、「締めるとカラダは動き出す!」とばかり、本を読んでも実践できるよう「ヒモ」まで付いている親切な一冊です。「たった一本のヒモでここまでできるのか!」と感動さえ覚えるほどです。普段は一流アスリートにしか直接指導することのない小関さんが、一般人である私たちに向けて愛情を込めて書き下ろしてくれた本ですので、ぜひ手に取ってみてください。



### 最新号の購入方法

単品購入 [1話ずつの購入]

3,790 円+税/1話

定期購読 [最新回から毎月]

2,838 円+税/月

年間定期購読 [最新回から12ヶ月間]

28,380 円+税/年

3つの  
特典付

※過去に発売した回(バックナンバー)は単品購入でのみ購入が可能です。

※最新回から継続してお聴きになる場合は、「年間定期購読」が特典も多くお得です。バックナンバー割引の特典もございます。

詳細とお申込みは、  
こちらの専用サイトからどうぞ!

[ishihara-akira.com/premium/](http://ishihara-akira.com/premium/)

※クリックするとサイトに飛びます



日本経営教育研究所代表  
経営コンサルタント

石原 明

1985年、ヤマハ発動機(株)を経て、外資系教育会社、日本代理店に入社。1986年、セールス部門で日本1位、以後、世界約6万人のセールスマンの中で常にトップクラスの実績を収める。1992年、セールス・マネージャーとして年間を通して最高の成果を發揮した営業管理職に贈られる「セールス・マネージャー世界大賞」を受賞する。研修講師としても約200社の研修を担当した実績を持つ。1995年、日本経営教育研究所を設立、経営コンサルタントとして独立。各社顧問及びコンサルティング活動に入る。1997年、これまでの教育分野に対する経験をまとめた「成功曲線を描こう」を出版。この本の内容をカリキュラムとした「成功哲学セミナー」基礎コース・実践コースをビジネスマン向けに開催、延べ3万人が参加。2002年、無料メールマガジン「営業マンは断ることを覚えなさい」発行、最速で2万人の読者を獲得、メールマガジンとホームページを連動させたマーケティングを確立、WEBを使ったマーケティングの草分け的な存在となる。現在、各社顧問及びコンサルティング、執筆、講演活動、などで活躍中。2000年にスタートした「高収益トップ3%倶楽部」には全国述べ3,500社が参加している。