

挑戦してみよう!

アメリカ美容ライセンス

模擬問題集

—日本語版—

MTI LADY'S

**STANDARD**  
Cosmetology





# Life Skill

## ライフスキル

### 用語解説

**Ethics** (倫理学) :

私達の生活や仕事による道徳的原則。

**Game plan** (行動計画) :

ただ、事を起こすというよりは、自分の人生を設計する意識的行為である。

**Goal setting** (目標の設定) :

何を人生に望むかを決定する助けとなる長期と短期の目標設定の識別

**Mission statement** (任務記述書) :

個人、又は団体の存続の価値を将来の目標と同様にうまく達成する記述書。

**Perfectionism** (完璧主義) :

完璧に物事を行う為の不健康な強制／完璧主義

**Prioritize** (優先順位を決める) :

課せられた仕事のリストを作る為に、最も重要な物からそうでないものへと優先順位を決め、重要なもののから順番に済ませる。

**Procrastination** (先送り) :

今日できることを明日までぐずぐずと引き伸ばすこと。

## - LIFE STYLE -

### Question

1. 短期目的は一般に以下以内に完成することが出来る目的である。

- a) 日
- b) 年
- c) 月
- d) 週

2. 成功する為のガイドラインの1つは以下である。

- a) サロンマネージャーの成功定義を満たす為に常に努力する。
- b) 自分の経験に役立つ人々の為にのみ敬意を払う。
- c) 新しい振る舞いを決して行わない。
- d) 仕事と個人的生活を切り離して保つ。

3. 外交的になる為に以下よりむしろ自分に自信をもつべきである。

- a) 攻撃的
- b) 知的
- c) 神經過敏
- d) 思いやりがある

4. たとえ十分に創造的で、十分に有能で、そして十分にやる気があっても、不運にもコスメトロジストとして以下に出くわすであろう。

- a) 困難
- b) 好機
- c) 友好的な人々
- d) 罪責感

5. 何かをすることを推進する物（事）配下である。

- a) 大望（気力）
- b) 自己尊重
- c) 動機づけ
- d) プロ根性

# YOUR PROFESSIONAL IMAGE

(貴方のプロフェッショナルイメージ)

## 用語解説

Ergonomics (人間工学) :

もっと快適に、効率の良い、そして安全に、明確な身体の動作をする為に備品や道具を職場と同様に設計する科学

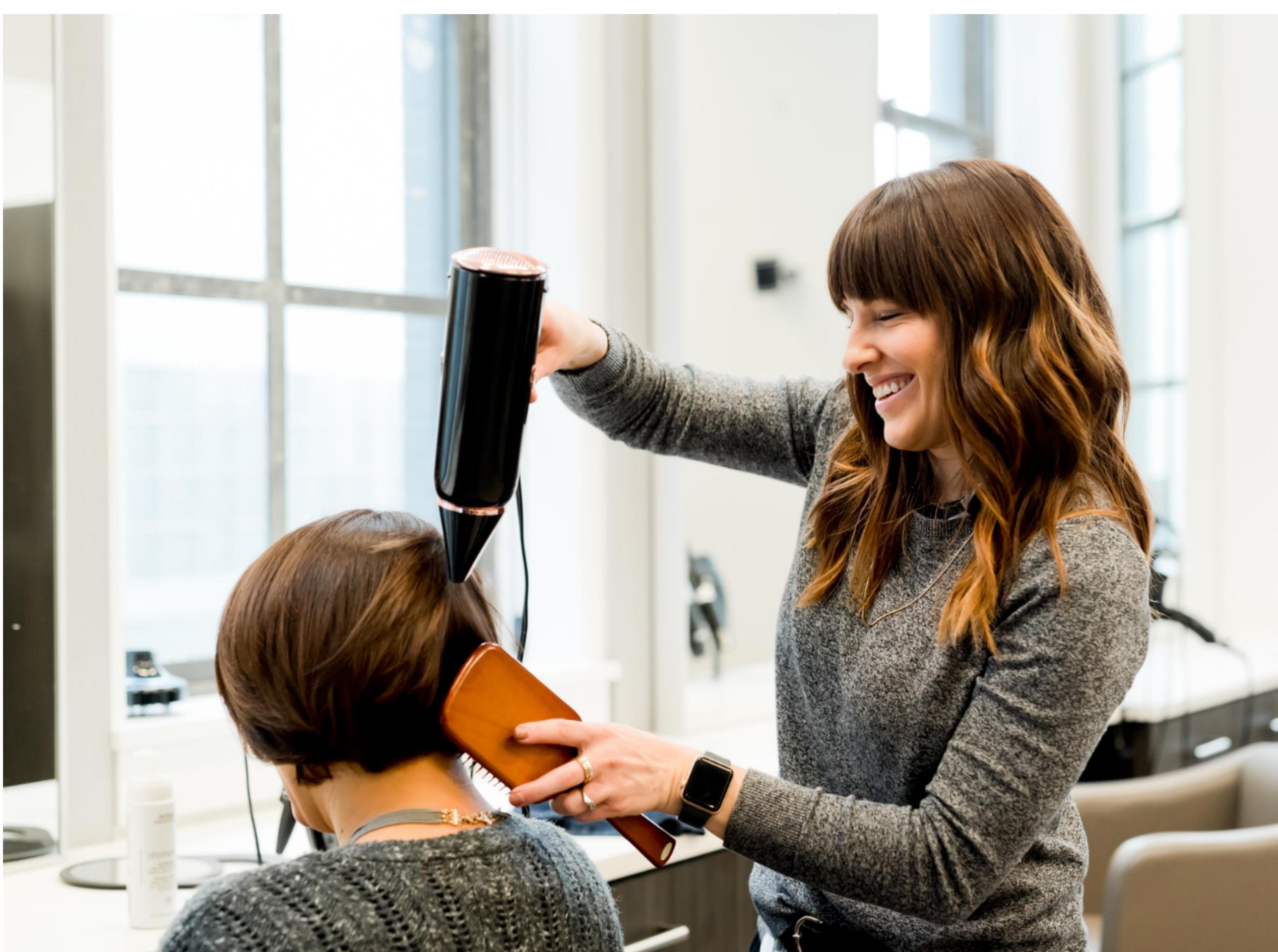
Personal hygiene (個人的衛生) :

良い衛生上の習慣を実践する事による日々の清潔な維持。身体の健康と清潔さを保つ。

Physical presentation (身体的提示) : 身体の姿勢は歩行と動作が構成する。

Professional image (専門家イメージ) :

職場における振る舞いと外観の両方を通して与える印象。



# - YOUR PROFESSIONAL IMAGE -

## Question

1. 服装はいつもスタイリッシュで、そして以下でいるべきである。

- a) 派手にアクセサリーを付ける
- b) 正装
- c) 機能的
- d) カラフル

2. 以下の態度は、他人について、そして他人の為に気遣われる日常の活動に於いて誠実な関心をもっていることを含む。

- a) 個人的な
- b) 巧妙な
- c) 社交辞令的な
- d) 専門的な

3. 仕事場所のどの様な化学が快適さ、安全性、能率、そして生産性の為に考案され最良になるのは以下である。

- a) 経済学
- b) 人間工学論
- c) 人間工学
- d) 生態学

4. 姿勢と歩き方と動作は、以下の一部である。

- a) 個人的衛生学
- b) 物理的公開
- c) 専門的提示
- d) 個人的イメージ

1.C 2.D 3.C 4.B

# COMMUNICATING FOR SUCCESS

## (成功の為のコミュニケーション)

**Client consultation** (顧客コンサルテーション) :

「必要な評価」としても知られている。顧客が何を必要とし、熱望される結果をどの様に成し遂げるかを決める為に顧客と共に口頭での情報伝達を行う。

**Effective communication** (効果的な情報伝達) :

情報が首尾よく理解される様に、2人（又はグループ）の間で情報を分かち合う行為。

**Reflective listening** (思慮深い聞き取り)

顧客に傾聴し、その後、自分の言葉で繰り返す。話している顧客に何を思うか。



# - COMMUNICATING FOR SUCCESS -

## Question

1. どこでも彼らは以下を感じる為に典型的に論争を引き起こす人々である。

- a) 疲労
- b) 落ち着きのなさ
- c) 不安
- d) 全面的な信頼

2. 10 のステップのコンサルテーション法で、ステップ 6 は以下である。

- a) 顧客情報ファイルを再検討する。
- b) 顧客の好みを決定する。
- c) 見せて伝える
- d) 維持と管理を話し合う。

3. 新しい顧客の以下と信頼を得る為に笑顔と自然な振る舞い、サロンの簡単な案内に数分間とるべきである。

- a) お金
- b) 献身
- c) 信頼
- d) 尊敬

4. 初めて年配の顧客にあった時、「スマス夫人」のように以下を伴って彼女に話しかけることを奨励する。

- a) 尊敬すべき表現
- b) 名誉
- c) 謝礼金
- d) 敬称

5. もし討論の最中、顧客が益々個人的な詳細を吐露しているなら、顧客の問題を忘れるのに役立つ為に、以下、又は話題の変更を奨励する。

- a) 小さなリラクゼーションサービスを暗示する。
- b) 貴方自身の個人的詳細を吐露する。
- c) 顧客から離れて歩く。
- d) 拡張機をつける

6. 二人の間で情報を分かち合うことは成功する行為で、従って理解された情報は以下と呼ばれる。

- a) 直接的コミュニケーション
- b) 効果的コミュニケーション
- c) 強いコミュニケーション
- d) 明白なコミュニケーション

7. 「顧客」の用語の代わりにディスパの引いき客は通常以下と呼ばれる。

- a) ゲスト
- b) 賃借人
- c) 訪問者
- d) 1日観光客