

## 質問の力（ビジネス篇）

=説得ではなく、自己反省を用いた納得システムの勧め=

成功者は、原則について人々に深く考えさせ、応用させるためにしばしば質問を投げかけます。成功者の質問は、熟考し、内省し、決意するように促すものです。

優れた質問は、人々の関心や心配事、疑問を理解する上で役立ちます。

- 簡潔で理解しやすい。
- あなたの教えている事柄について人々に考えさせる。
- 人々が、あなたの教えていることをよく理解しているか見極める。
- 学んでいることを応用できるようにする。

### 効果的な質問

- これまで学んできたことの中で何か質問がありますか。
- あなたは自分に価値があると思いますか。どうしてそう感じるのですか。

生活の改善は現状に対する問題意識を持つことから始まるものであり、また決断する瞬間から始まるものである。（ジェームズ・スキナー）

質問を通じて多くのことが明確になります

### 現状把握と現状に対するその人の認識についての要点（ポイント）

- 例) 事例研究（ケース・スタディー）  
成功者の経験を通して考える、実生活の中から事例を出す。

#### 問題提起

あなたならどうするだろうか。  
なぜ、あなたはそうのように考えて、行動したのだろうか。

#### 模範解答

成功者ならばどのようにするだろうか。  
なぜ、成功者はそうのように考えて、行動したのだろうか。

## 外的刺激ではなく内的な気づきと行動を促すために

(リード【lead】、ガイド【guide】を通して自己反省をさせる)

新しい概念（原則）を学ぶ



自分の思考と行動を成功の行動と思考と引き比べる  
(行動は、思考から引き起こされる)



ギャップを感じる→自己の問題点が浮き彫りとなる



ギャップを埋める方法（改善方法）を検討する



チャレンジを通して決断を促す（コミットメント）



実生活で原則（成功法則）を応用する



生活を改善する（達成感と幸せを感じる）→確信を得る

## 効果的な質問について

表面的な質問（クローズ・クエスチョン）→Yes・Noで答えられる

深い質問（オープン・クエスチョン【自由回答】）→Yes・Noでは答えられない

例) あなたは〇〇が好きですか（問題提起）

どうして〇〇が好きなのですか（思考・プロセスの理解）

〇〇が好きなことは、あなたにどのような影響を与えていますか（現状把握）

成功者ならば、どのようにすると思いますか（模範解答）

では、これから〇〇についてどのようにしたいですか（自己反省を促す）

〇〇について自分で決意したことをやってみてくださいませんか（チャレンジ）

このチャレンジを成功させるためにどのような助けが出来るでしょうか

⇔（ここが一番重要なフォローアップと評価の方法を明確（具体的）にする

成功者の考え方、行動パターンを学び、実践することで生活が変わる⇔喜びを得る