

このまま使える！

即実践！ チームメンバーのやる気がみなぎる ミーティングで、そのまま使える質問実践シート

いつも、大切なメンバーと話す前に、ちょっと確認する質問集です。メモを取りながら話ができるような時は、シートをプリントアウトして、しっかりメモをとりながら質問を進めていくことで、迷うことなく話を進めていくことができます。



一般社団法人
質問型コミュニケーション協会

目次

目次

- 自己紹介 _____ 1
- なぜ、このシートを作ったのか？ _____ 5
- このプレゼントの活用方法 _____ 7
- 質問集 _____ 8
- 質問実践ミーティングシート _____ 10
- 「部下の自立を実現！リーダーコミュニケーション講座」ご優待のお知らせ 22

●自己紹介

はじめまして、質問型コミュニケーション協会の安井です。



私は、当協会の代表理事である青木毅が、質問型コミュニケーションを営業マンに教える事で、3万人以上に広まった『質問型営業』のコンサルタントとして、常時25名ほどのクライアントさんのコンサルティングを行わせていただく、充実の日々を送っております。

そのような中、質問型営業のコンサルタントとして、指導をしていけばいくほどに、

“（自分の都合の良い結果に導くために）どんな質問をすればよいのか？”

という意識が強い方が多く、目の前の相手との信頼関係を築いていくためのコミュニケーションに意識が向いていない方があまりに多いことに気づきました。

そもそも、この質問型営業で行っているコミュニケーションは、実は、営業のためのコミュニケーションというよりも、話した相手との**信頼関係構築**はもちろんのこと、**相手の人生が望む方向へと大きく進みだす、そんなサポートが出来る**コミュニケーション法なのです。

人の育成に使うことで、こちらからアドバイスをするのは、先にメンバーが、どう感じているのか？どう思っているのか？どうしたいのか？ということを経験で引き出してから後の話であって、このようなコミュニケーションの結果、**相手が自分で出した答えに対しては、とてもやる気になり、それに足りないことをぜひあなたにアドバイスしてほしいと言ってくる**コミュニケーションスタイルなのです。だからアドバイス通りにしっかり動くのです。

また、質問型コミュニケーションは、メンバー一人一人が、仕事やプライベート等において、これまで、**どんな人生を歩んできたのか**、そこには、**どんな思いがあったのか？**といった、メンバーの**人生・ドラマを聴かせていただく**ことで、あたかも、**それまでの年月をともに過ごしてきた親友かのような**、そんな強固な信頼関係に短期間でなっていくのです。

さらに、そのうえで、**将来において、本当は何を望んでいるのか？本当はどうしたいのか？何が課題なのか？どのように解決していけばよいのか？**といったこと

を、あなたとしっかり共有し、実現のために、あなたとコミュニケーションをとることで、仕事での成果はもちろんのこと、あなたとコミュニケーションするからこそ、相手の将来の夢や目標の実現に近づいていく！そんなコミュニケーション法なのです。

私自身のサラリーマン時代、うつ病で休職後、一体自分に何が出来るのか。。。そんな風に全く自信のなかった時、代表理事である青木と話をしたことで、心の底から湧き上がってくる想いを感じた日のことを今でも覚えています。

こんなにも、自分の状況のことを深い関心をもって質問してくれた人がいたのだろうか？

こんなにも、その答えに対して、認め、ほめてくれた人はいたのだろうか？

こんなにも、自分のことをやる気にさせてくれた人がいたのだろうか？

その感覚を、自らも実践できるようになりたい！そう思ってから、私の人生は大きく変化していきました。…（詳しくはメルマガ登録後の返信メールを読んでください）



そして、この相手の人生をも変える、質問型コミュニケーション法を、もっともっと多くの人に知って身につけていただくために、当協会を立ち上げました。

私が実現したい未来は、当協会のビジョンにもあります通り、「**互いが認め合い、豊かで喜びのある社会を築くこと**」です。

あなたが、この冊子を手に入れてくださったのは、仕事においてメンバーに望んでいる成果や結果を出すこと、またメンバーとの、より深い信頼関係構築などさまざまあると思います。

その望む結果や成果を出す事はもちろんのこと、その先に、何が正しい、何が間違い。というようなコミュニケーションではなく**本当にお互いの個性を認め合い、それぞれが自信を持って前を向いて進んでいく**、、青木が私にしてくれたように相手の全てを受けとめ、そして自信を持って生きていく。そんな人でいっぱいの中になればと思っています。

きっと、そんな質問型コミュニケーションが世の中のスタンダードとなって、しっかりと、学習そしてトレーニングすることが当たり前の世の中になり、読み書きと同じくらい大事なものと世の中から認知され、自分らしくイキイキと生きる人でいっぱいになれば、、そんな思いで活動しております！

どうか、その変化を今すぐ味わってください！ **質問型で会社・社会そして人生が変わっていきます！！！！**

●なぜ、このシートを作ったのか？

このシートは青木がこれまで、3万人以上のコミュニケーションを変えてきた質問型コミュニケーションにおいて、**相手との信頼関係を構築していくために**、どのような質問をしていくと効果的かということを**人間の行動原則に基づいて体系的にまとめた**ものです。

ちなみに、このシートを読んでもらったあなたは、「**コミュニケーションは得意です！**」と言い切れますか？もしかすると、**何かしらの苦手意識をお持ち**ではないでしょうか？

私はもともと営業が大の苦手になりました。営業は二度とやりたくないと思ってしまうようになりました。しかし、この質問型コミュニケーションを学ぶことによって、その**既成概念が完全に切り替わりました**。

メルマガのタイトルにもありますように、この質問型コミュニケーションをマスターすることで、自然と**「あなたと話せて本当によかった」「こんなことまで話したのはあなたが初めてです」**と書いていただけたり、メンバーから**「あなたと一緒に仕事をしたい」と書いていただける**ようになるのです。

ぜひ、その感覚を先につかんでいただきたくこのシートを用意させていただきました。

本来はこのシート等、使わずに、**全身全霊で相手を感じながらコミュニケーションしてほしい**所ではございます。

しかしながら、コミュニケーションの取り方というのは、あなたが**生きてきた年数分、無意識の習慣が完全に出来上がってしまっています**。そのまま、少し質問を意識したくらいではすぐに変化はないでしょう。

しかし、その本当の効果を実感できないのは、あまりにも勿体ないです。まずは補助なしの自転車に乗るときの補助輪がこのシートだと思って使ってください。

はじめは難しいと感じるものかもしれませんが、大人になったあなたは当たり前のように補助輪なしで、自転車をこげるはずです。ですから、必ず質問型コミュニケーションメールも、補助シートなしで出来ることを目指していきましょう！

一つは、対話前にどんな質問をすればいいのかを頭にいれておく**質問集**。もう一つは、そのままプリントアウトして**カルテのようにして記入できるシート**。ご自身の使いやすい方を用いて、ご活用いただければと思います。

このシートをきっかけに、質問型コミュニケーションの素晴らしさを体感いただけるよう、願っております。

●このプレゼントの活用方法

・毎日(毎週・毎月・毎年)のちょっとした声掛けからしっかりとしたミーティングまで、どの場面でも有効に使えます。

・「質問集」は、質問の流れに沿ってまとめております。1枚プリントアウトしてミーティングのたびに「質問集」を確認しながら、質問し面談を進めていくことができます。

・「質問実践シート」は、面談の都度そのままプリントアウトして、メンバーが話してくれたことを記録していきます。そうすると、次に何を質問したらよいのか？ということに迷うことなく対話を進められ、相手の答えのメモを取ることが出来ます。

こうすることで、常に相手が何を言っていたのか？等をすぐに思い出すことができ、お医者様のカルテのように保管しておくことが出来ます。

どちらの方法でも、あなたが活用しやすい方をお使いくださいませ。

● 質問集

＜昨日(先週・先月・昨年)の出来事を質問＞

- ・昨日(先週・先月・昨年)の振り返りをしていこうか？・良かったことで、印象に残っていることは何？どんなこと？・具体的には？例えば？という？(ここは詳しく質問)・それについて、●●さんは、どう感じているの？(どう思っているの？)

＜プラスのことについては、理由を質問＞

- ・そうなったのは、●●さんの何が良かったからだと思う？うまくいった理由は？・なぜうまくいったんだろう？

＜教訓を質問＞

- ・ということは、あらためて何が大事ってことだろう？・ということは何が大切ってことだろう？・ということは教訓は

＜今後へ生かす質問＞

- ・じゃあ、これからはどうしていこうか？

＜課題を確認する質問＞

- ・じゃあ、そんな中で解決したいことや悩みってある？

＜メンバーの現状を質問＞

- じゃあ、●●についての話をしていこうか？・現状はどんな感じ？・具体的には？例えば？という？
- ・その現状について、●●さんは、どう感じているの？(どう思っているの？)

＜メンバーの欲求についての質問＞

- ・じゃあ、それをどうしていきたい？・どうなったらいいと思う？・どうなりたいの？
- ・具体的には？例えば？●●という？
- ・どうして、それをしたいの？どうしてそうなりたいの？どうしてそうなったらいいと思うの？・それは、なぜそう思うの？
- ・ということは、どうしたいんだろう？・ということは、どうなりたいんだろう？・ということはどうなったらいいいんだろう？

＜一番の障害について質問＞

- ・では、その実現のための課題ってなんですか？ 一番の障害って何なのですか？
- ・何がネックなんだろうね？ ・なぜ、そう思いますか？

＜解決策について質問＞

- ・じゃあ、どうやって解決していこうか？ ・じゃあ、どうしようか？ ・じゃあ、どうしたらいいと思う？

＜行動段階について質問＞

- ・では、まず何から始めようか？ ・次に何をしていこうか？、、、 ・具体的にはどうしていこうか？

＜こちらから提案をする際の質問＞

- ・じゃあ、それが解決する方法があったらどう？ ・ひとつ提案したいことがあるんだけどいい？
- ・実は、、、解決策等、提案したいことを伝えたあと、「～と私は思うんだけど、〇〇さんはどう感じる？」
- ・なぜそう感じるんだろうね？ ・では、それを踏まえてあらためて、今後どのようにしたい？
- ・具体的には、どのようにしていこうか？ ・それをすると、どうなりそう？

＜確認の質問＞

- ・話してみてどうだった？

●質問実践ミーティングシート

作成日：____年____月____日 作成者：

実施期日：____年____月____日（ ）

社名：

名前：

・面談にいたる経緯

・相手の主な目的は何か？

<昨日(先週・先月・昨年)の出来事を質問>

・昨日(先週・先月・昨年)の振り返りをしていこうか？

・良かったことで、印象に残っていることは何？どんなこと？



- ・具体的には？ 例えば？ というと？ (ここは詳しく質問)

- ・それについて、●●さんは、どう感じているの？ (どう思っているの？)

＜プラスのことについては、理由を質問＞

- ・そうになったのは、●●さんの何が良かったからだと思う？ うまくいった理由は？

- ・なぜうまくいったんだろう？

＜教訓を質問＞

・ということは、あらためて何が大事ってことだろう？ ということは何が大切ってことだろう？ ・ということは教訓は？

＜今後へ生かす質問＞

・じゃあ、これからはどうしていこうか？

＜課題を確認する質問＞

・じゃあ、そんな中で解決したいことや悩みってある？

<メンバーの現状を質問>

じゃあ、●●についての話をしていこうか？・現状はどんな感じ？ ・具体的には？
例えば？というと？

・その現状について、●●さんは、どう感じているの？(どう思っているの？)

・具体的には？ 例えば？というと？



・その現状について、●●さんは、どう感じているの？(どう思っているの？)

<メンバーの欲求についての質問>

・じゃあ、それをどうしていきたい？・どうなったらいいと思う？・どうなりたいの？

・具体的には？ 例えば？ ●●というと？



・どうして、それをしたいの？ どうしてそうなりたいの？ どうしてそうならいいと思うの？

・それは、なぜそう思うの？

・ということは、どうしたいんだろう？ ということは、どうなりたいんだろう？ ということはどうならいいんだろう？

＜一番の障害について質問＞

・では、その実現のための課題ってなんだろう？ 一番の障害って何なのでしょう？ ・
何がネックなんだろうね？

・なぜ、そう思いますか？

＜解決策について質問＞

・じゃあ、どうやって解決していこうか？ ・じゃあ、どうしようか？ ・じゃあ、どうしたらいい
と思う？

＜行動段階について質問＞

- ・では、まず何から始めようか？

- ・次に何をしていこうか？、、、

- ・具体的にはどうしていこうか？

＜こちらから提案をする際の質問＞

・じゃあ、それが解決する方法があったらどう？・ひとつ提案したいことがあるんだけどいい？

・実は、、、解決策等、提案したいことを伝えたあと、「～と私は思うんだけど、〇〇さんはどう感じる？」

・なぜそう感じるんだろうね？



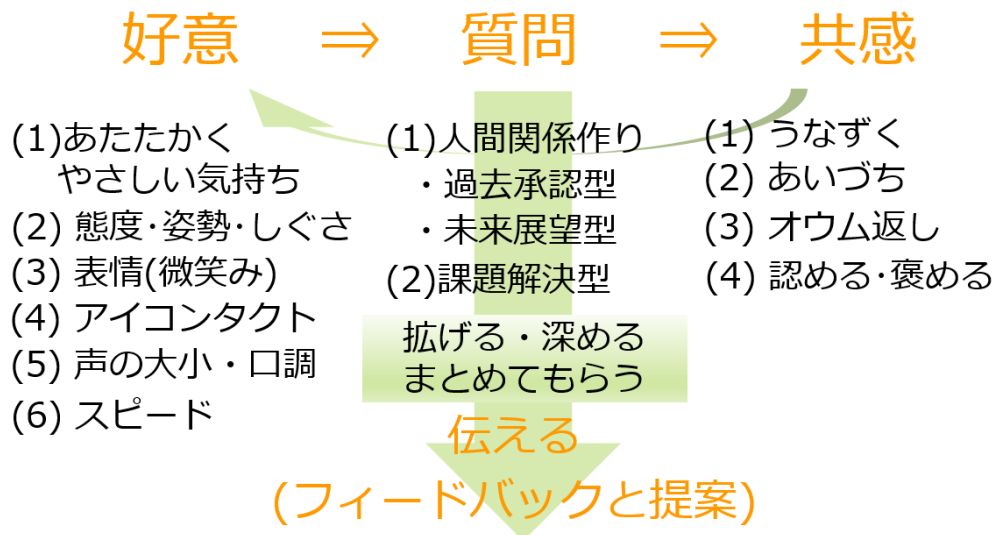
- ・では、それを踏まえてあらためて、今後どのようにしたい？

- ・具体的には、どのようにしていこうか？ ・それをすると、どうなりそう？

<確認の質問>

- ・話してみてどうだった？

質問型コミュニケーション全体像



いかがでしたでしょうか？ここまで書いた質問ですが、これらの質問にプラスして、質問ごとに【**拡げる質問ー深める質問ーまとめてもらう質問**】という型を加えていくと、さらに深いコミュニケーションが取れるようになります。(一部入れてあります)

また、**質問とは諸刃の剣**であり、一歩間違えると詰問や尋問になります。

相手に対して**しっかりと好意を示すこと**、そして質問して答えていただいたことに対して、**深い共感を示すこと**。相手をどこまでも認める・褒める等、こうして完成する質問型コミュニケーションこそが、相手としっかりとした関係構築、発展させていくうえでとても重要になります。



これらのコミュニケーションレベルを高めていくためには、**あなた自身の現状がどうなのか？を知ること**がとても重要になります。なぜなら、人は

「自分が思っている自分」 ≠ 「客観的にから見た自分」

ということが多いにあるからなのです。例えば、微笑んでいるつもりなのに、怖い顔をしている等です。私達はこうしたあなた自身が思っている自分と客観的に見えるあなたとのギャップを何度もお伝えしてきております。

このように、前頁の図の一つ一つの現状を知ったうえで、何を高めるとあなたのコミュニケーション力が高まっていくのか？ということ、実際の講座ではレクチャーさせていただきます。

講座にお越しいただきました際は、あなたの現状を見てアドバイスさせていただきますので、よろしければ、次のご案内をご覧ください。

●「リーダー向け質問型コミュニケーション講座」 ご優待のお知らせ

本書をお読みになった方に、

リーダー向け質問型コミュニケーション入門講座を無料でご招待いたします。

<https://shitsumongata.com/seminar/introduction/>

この PDF で書かれた質問の内容を、さらに具体的にどのように行うのか？

この質問の本質である人間の行動原則とは何なのか？

より詳しく話を聴いてみたい！

とにかく自然に顧問契約を増やしてもっと世の中に貢献したい！

という方へ、やはりコミュニケーションの講座ですから、直接にお会いしてコミュニケーションを取りたいと思っているため、ご優待価格にてご招待いたします。



<リーダー向け質問型コミュニケーション入門講座ご優待特典>

通常価格5,000円のところ、**特別価格0円**

<リーダー向け質問型コミュニケーション入門講座で得られること>

質問型コミュニケーションを身につけると、

あなたのビジネスや日常がどのように変化していくのか？の全容がわかります。

そして、実際のコミュニケーションで、こうすれば相手から答えは出てくるんだ！ということを実感していただきます！

さらに自分のコミュニケーションの癖がわかり、何を改善すれば良いのかが明確になります！

まずは、質問型コミュニケーションを体験し、その効果を実感してください。

<内容>

- ・ 質問型コミュニケーション®とは？
- ・ 質問型コミュニケーション®を身につけると
- ・ あなたの今のコミュニケーションを知る(ワーク)
- ・ なぜ、質問型コミュニケーションでメンバーとの距離が縮まるのか？
- ・ どうしたら、心の距離が縮まるのか？
- ・ ワーク「現状—欲求—課題—解決策—行動段階」

<参加者の声>

動画でご覧いただけます。



<https://youtu.be/Xejgrp-Zbu4>

その他にも、喜びの声をいただいております！



今までのコミュニケーションの取り方と違うやり方だった。

【広げるー深めるーまとめてもらう】その質問が具体的に理解できた。

実際にやって出来たことが自信になりました。(滝本裕之さん)

楽しかったです！ **相手の話を共有できると、聴いたこちら側も嬉しい、楽しい！**

という体験が出来ました。

実際の仕事の現場でも、**人生ドラマを聴いてみようと思いました。**

もっと仕事が楽しく出来るかもしれないと思った。

(Sさん 販売)

冒頭のワークの**「言葉の認識のズレ」**のワークは本当に価値になりました。

相手の**「言葉の定義」**を共有することの大切さを深く感じました。

たとえば？なぜ？ということは？を深く学べ、**自分の人生のやりがいも見えました。**

(Hさん コンサルタント)

人の最も深いであろう価値観を引き出す方法を、実践的なワークショップで体験できました。

【広げるー深めるーまとめる】のまとめてもらうのも、相手にまとめてもらう大切さだったり、相手は**自分で言うからこそその納得感が大事**とわかりました。(Tさん 営業)

・質問型でのロープレをすることが日頃ないのですが、やってみるとする側とされる側を体験すると(その効果が)よくわかりました。**どうすればよいかということが頭ではなく身にしみて感じる事が出来て良かった。**(Mさん 40代男性)

・スマートフォンを使って録画した事によって自分がどうしていたかを気づいた。

共感力が弱いので、振り返りを使ってもっと伸ばしたいと感じた。好意-質問-共感でもっと自分を伸ばしたい。(Yさん 20代男性)

それでは、最後までお読みくださりまして、誠にありがとうございました！

また、会場で直接お会いできる時を楽しみにしております！

質問型コミュニケーション協会

代表理事 安井 匠

本書へのご意見、ご感想はこちらにお寄せください

info@shitsumongata.com

一般社団法人 質問型コミュニケーション協会

〒231-0861 神奈川県横浜市中区元町3-145 グランメール元町301

電話 045-298-2112