

自発的行動を促す力

ワンポイントレッスン

②質問力の続き

質問は目的を持って行われたときに、最もその効力を発揮します。そのため、必ず「自分は、これから何のために質問するのか」を頭の中で整理してから質問することが大切です。そうすれば、短い時間でもスムーズにその目的を果たせます。下のテーマ別の質問例を参考にしながら、効果的な質問をする習慣を身に付けましょう。実践を重ねながら、あなただけの「テーマ別オリジナル質問集」を作成することも有効です。

質問のテーマ	質問例
モチベーションを高める	■この1週間で嬉しかったこと、感動したことは何ですか？
ミッションを明確にする	■何のために仕事をしていますか？ ■あなたにしかできない仕事は何ですか？
ビジョンを明確にする	■あなたにとって「最高の仕事」とはどんな仕事ですか？ ■あなたにとって仕事の成功とは何ですか？ ■今年の12月31日の時点でどんな状態になっていれば、満足だと思いますか？
コミットメントを得る	■いつまでにやりますか？ ■本気で取り組みますか？ ■自信の度合いはどのくらいですか？
視野を広げる	■他にどんなやり方がありますか？ ■今までやったことのない方法でやるなら、どんな方法をとりますか？ ■売上を今の2倍にするためには、どんな方法がありますか？
視点を変える	■今の半分の納期で仕事を終わらしたら、どんな方法をとりますか？ ■あなたが上司だったら、今のあなたにどんなアドバイスをしますか？
優先順位を決める	■一番重要なのは何ですか？ ■まず、やるべきことは何ですか？

「質問」はコーチングにおいて、最も大切であると同時に、最も難易度の高いスキルです。特にコーチングを学び始めて間もない頃には、すぐに質問が思い浮かばなかったり、自分の求める答えを得るために、つい相手を誘導するような質問をしてしまうことがあります。また不慣れなために、むやみやたらに質問を投げかけてしまい、かえって相手に不安を感じさせてしまうこともあるかもしれません。しかし、「質問」のスキルをしっかりと定着させるためには、失敗を恐れてはいけません。下の「質問を行うポイント」を意識しながら、何度も繰り返し実践することが重要です。

【質問を行うポイント】

POINT 1 : 傾聴する

POINT 2 : 質問の目的を明確にする

POINT 3 : シンプルで短い質問をする

短い質問は相手に深い思考を促せ

POINT 4 : 「しなければならないこと (have to)」だけでなく、
「どうしたいのか (want to)」も質問する

POINT 5 : 同じ質問を、タイミングを変えて繰り返し行う

繰り返し同じ質問をされることによって、相手は自分自身と向き合い、深い思考を行える。