


目的: 人を動かすヒックルを知りたい!

@sanada3730 



あなたの価値感を押しつけていませんか?

P142

「ですおぬ」「はいはい」

は こちらの話を聞いていない
相手の反応

相手から本音を引き出せない限りいつまでたっても自分の考えは向上しないし情報量はアップしません

超一流
できる人の質問力
安田正士著

P134

「相手と自分は同じ考えだと決めつけていませんか?」

「特定の視点」 (=主観) を前提とした質問はさけたほうが 無難

P100

「話を埋める」だけの質問を
していませんか?

P108

相手にとてやなことは何度も聞いていませんか?

やなことや気にしていたことを質問するのは、聞く方が思っている以上に相手にとて「精神的な負担」になる
リアクションセンサーを研ぎ澄ませ

「相手フォーカス型」の質問で相手のストーリーを引き出す

自分自身に対して関心を向けられれば、誰だってうれしいもの #^#

P18 ひとつの質問の中に複数の質問を混ぜていませんか?

相手の答えを引き出すのは「スッキリ分割型」の質問


「どうして契約が「取りなした」と思う?」

- ・おまの訪問件数はちゃんと足りてる?
- ・自分が思っていたとおりのプレゼンテーションはできた?
- ・先方からはどんな質問があった?

P62 自分の質問をむりやりに正当化していませんか?

自分の質問を正当化しようとする...

「質問」が「主張」に変わってしまう
↑
人を動かす強い力を持っている

「質問」において人を動かしたいなら...
太陽  のように相手にじんわりと寄り添うこと