

質問する力で、人生に圧倒的な差が生まれる！

「質

問をすること」「は誰にでもできることですが、「いい質問」

をする方法は学校でもなかなか教えてくれないし、実は「質問」によって人生も大きく変えることができると言ってもあまりピンとこないかもしれません。

「なぜリンゴは落ちるのか?」という質問から万有引力の法則は生まれたり、「人が移動せず、車が移動できないか?」という質問からベルトコンベヤー式の組み立て方法が生まれたりするなど、人類は質問をすることで発展を遂げてきたことを考えれば、人生も大きく変えられることも理解できると思います。

著者の谷原誠は弁護士になりたての頃、若くして弁護士になったことから自分を大きくみせようと議論に勝つことだけを考えていました。しかし、あるとき、裁判に勝ったにもかかわらず裁判相手と揉め事が続いてしまい、相手方から「先生は勝って嬉しいでしょうが、私がどんな気持ちでいるかわかりますか?」と言われたことに大きなショックを受けます。

それ以来、著者は「いい質問」をするということに注目しました。心理学やコミュニケーションにまつわる様々な文献を読み、有利な判決を得るために質問力が重要となる証人喚問で実践し、ノウハウを蓄えてきました。その結果、相手からニーズを引き出し、衝突することなく説得できるようになったといえます。

営業成績が伸びない、子供が勉強しない、部下が働かない……

すべて「質問」で解決できます！

answer

question

現役弁護士が教える、効果抜群の「質問テクニック」を伝授！
『「いい質問」が人を動かす』9月30日（金）発売

「いい質問」が
人を動かす

×「なんで、こんなことができないの?」
○「どうしたら、できるようになるんだろう?」

鋭敏の弁護士が
教える
「取引先」「部下」
「夫婦」「嫌いな人」
全ての人間関係に
役立つ
究極の質問術
井原 誠
谷原 誠
文響社

『「いい質問」が人を動かす』

谷原 誠 / 著

本体 1,480 円 + 税 四六判並製 280 頁

ISBN : 978-4-905073-49-9

本書ではそのような裏打ちされた理論と実績に基づき、「いい質問」を実践しやすいように整理して書かれています。

人は生きていくと、常に何かしらの悩みを抱えます。営業成績が伸びない、部下が育たない、恋人との関係がうまくいっていない、など様々な悩みがあると思います。こうした問題に対して解決策を提示してくれるのが質問する力です。

質問をすることによって、次の6つの力を得ることが出来ます。「思いのままに情報を得る」、「人に好かれる」、「人をその気にさせる」、「人を育てる」、「議論に強くなる」、「自分をコントロールする」という力です。本書ではその6つの力を得ていくための質問の仕方をつづつ章立てで提供します。

【本書の目次】

- 第一章 知りたい情報を楽々獲得する
6つのテクニック
- 第二章 聞くだけで人に好かれる
「いい質問」
- 第三章 その気にさせる「いい質問」
- 第四章 人を育てる「いい質問」
- 第五章 議論を制する「いい質問」
- 第六章 自分を変える「いい質問」

これらの6つの「質問する力」を手に入れることができれば、人生で成功するための力を身につけることと等しいと言えます。

人を動かすためには、 自分で思いつかせてあげる質問をすることが重要

本

書ではすぐに実践で使えるために、具体的な例を出してどのように質問を考えていけばいいのかを紹介しています。

例えば、人を育てる「いい質問」の方として、小学生に自分から勉強をさせるためにはどのような質問をすればいいのかを説明します。質問の仕方の筋道としては、

- 1…相手の意見を肯定する。
- 2…相手の立場に立ち、どうすれば相手
が望む結果が得られるかを考える。
- 3…相手に答えを出させる。となります。

その筋道の具体例として「勉強はしたくないけど、将来は社長になりたい」という小学生に、まず「社長は勉強しなくてもなれるの？」と質問します。それに対して「学校の勉強は関係ないって本に書いてあった」と反論されます。その意見を否定せずに肯定した上で「学校を出た後でスイスイ社長になると、色々辛い目にあつてから社長になるとどちらがいい？」と質問します。そして「社長になるためにはお金の計算も出来ないといけないし、その分野の歴史とかも知らないといけない。同じように社長になりたい友達がいって、今死ぬほど勉強している子がいるかもしれない。今、勉強しなくて、そういう子に勝てると思う？」と相手の立場に立ち、相手が望む結果を考

えて質問します。

今勉強しなくてもいい、ということは何肯定したまま、最後に「社長になるための方法を教えてあげよう。今、自分が何をすれば将来社長になれるのかを自分に質問してごらん」と、相手に答えを出させるようにした結果、自分から勉強するようになるのです。

これは、カーネギーの「人間は、他人から言われたことには従いたくないが、自分で思いついたことには喜んで従う」という考えを具体的に実施するための質問方法になっています。

本書ではその他にも、身につけるときつと役に立つ以下のような質問の仕方
も紹介しています。

- 価値のある情報を手に入れるための質問の仕方(↓333P)
- 会話を盛り上げるための質問の仕方(↓77P)
- 相手に思わず買わせてしまう質問の仕方(↓102P)
- 営業などで使える、ニーズを引き出すための質問の仕方(↓117P)
- 知らない間に肯定させる禁断の質問の仕方(↓136P)
- 妻から携帯を見せるのを拒否できる質問の仕方(↓229P)
- 今すぐ自分を変える質問の仕方(↓268P)



リリースの問い合わせ先

株式会社文響社 広報担当

TEL : 03-3539-3737

FAX : 03-3539-3738

E-mail : info@bunkyosha.com

谷原 誠 (たにはら まこと)

弁護士。1968年愛知県生まれ。明治大学法学部卒業。1991年司法試験に合格。企業法務、事業再生、交通事故、不動産問題などの案件・事件を、鍛え上げた質問力・交渉力・議論力などを武器に解決に導いている。現在、みらい総合法律事務所代表パートナー。ニュース番組等の解説でも活躍する。