

「すぐやる人」と「やらない人」の習慣という本からです

すぐやる人は質問で前向きになり、やれない人は質問でやる気を失う。

「もし自分が死にそうになって、助かる方法を考えるのに 1 時間あるとしたら、最初の 55 分は適切な質問を探すのに費やすだろう」と言ったのはアインシュタインです。ウォルト・ディズニーも質問のプロだったそうです。壁一面にプロジェクトを貼り出し、「どうすればプロジェクトはもっと良くなるか?」という質問の答えを社員全員に書き出してもらうことで、社員の能力を引き出していたそうです。

古今東西の成功者はもちろん、「すぐやる人」は、いい質問は人を動かし、悪い質問は人から行動力を奪ってしまうことを知っています。「なんで、何回も同じことを言わないとわからないの?」「どうして、いつもそんなに時間がかかるの?」「なぜ、もっとテキパキと動けないの?」このように問われると、どうでしょう。

「もう嫌だ」とやる気を失ってしまいませんか?このような質問は、相手からやる気と行動力を奪ってしまいます。そして自分に対しても、「なぜ、こんなに〇〇なんだろうとか」「どうして、こんなに〇〇なのか」というような質問を投げているのは、前向きに考え、行動することは難しくなるでしょう。

そこで、「どうすれば、〇〇することができるか」という質問に変えるだけで、思考が前向きになり、行動力がアップします。質問とは脳へのスイッチです。質問を変えることで意識の焦点の当て方が変わります。質問は感情に影響を与えるので、ネガティブな面に焦点を当てた質問を繰り返せば、気分は落ち込むばかり。一方で、ポジティブな質問を繰り返せば、感情もプラスに向き、脳が活性化するのは、だから、「やれない人」はいつもネガティブな質問を繰り返して、自分を責めてしまいます。質問によって自分で自分を追い込んでしまうクセが無意識に染みついています。そして、他人に対してもネガティブな質問をしてしまう傾向にありますので、相手の心をつかむことが難しくなってしまうのです。

一方で「すぐやる人」はいい質問で自分を動かします。いい質問とは、自分にできることは何かということだけに、意識を向けた質問のことです。つまり自分を変えられることだけに集中するということです。特に、他人を変えようとするよりも、自分を変えるほうがよほどラクです。例えば、日本人は時間にきっちりとしているので、10 時に待ち合わせをしたら 5~10 分前には待ち合わせ場所には到着しています。一方、外国人はそれほど時間に対してシビアには考えず、「10 時ならば 10 時 15 分くらいまでならば大丈夫」と考えている人が少なくありません。15 年間日本に住んでいる外国人の友人ですら、その時間に対する考え方を考えることにまだ苦戦していると言っていました。最初は「なぜ、時間を守れないのだ」と思ったのですが、嘆いても状況は変わらないので、「どうすれば時間通りに予定を進めることができるか」と質問を変えました。すると、10 時に待ち合わせるなら、9 時 45 分に待ち合わせればいいという結論に至ったのです。

もちろん外国人全員がそういう人ばかりではありませんが、時間に対しての価値観は文化によって大きく変わります。だから、その人の価値観を嘆くのではなく、それを踏まえて「自分にできることはなんだろうか」と質問の焦点をズラすことで、思い通りに進めることができます。それによって感情や気分もブレることがなく、自分のすべきことに集中することができます。そして「すぐやる人」は他人に対しても、いい質問を投げかけます。前向きな質問によって相手の心にカチッとスイッチを入れ、物事をスムーズに進ませます。同じ状況にあっても、投げかける質問ひとつで私たちの気分は大きく変わります。気分が乗らないときは思考は停止し、行動力が低下してしまいます。気分がいいときは脳もオープンな状態となり、前向きに物事が進みます。質問はあなたに力を与えることも、あなたから力を奪うことすらできるのです。

「すぐやる人」はいい質問で自分を動かします。いい質問とは何ですか?

()