

部下の主体性を引き出す問い合わせ集

1. 【目的を意識させる問い合わせ】

「この仕事、最終的にどうなっていたら成功だと思う？」
「何のために、この業務があると思う？」
「誰に喜んでもらいたい？」

2. 【選択肢を広げる問い合わせ】

「他にどんな方法がありそう？」
「もっと良くするなら、どう工夫ができそう？」
「もし〇〇の制約がなかつたら、どうかな？」

3. 【内省を促す問い合わせ】

「自分でやってみて、どこが一番うまくいった？」
「何が原因でつまずいた / うまく行ったと思う？」
「なぜ前回と同じことが起こったんだと思う？」
「振り返ってみて、どう感じる？」

4. 【視点を変える問い合わせ】

「もし先輩だったら、後輩にどう伝える？」
「お客様はこのお話をどう捉えると思う？」
「上司の立場から見ると、どう映ると思う？」

5. 【行動に落とし込む問い合わせ】

「具体的に、いつから取りかかる？」
「まず何から始めてみる？」
「誰に相談すればスムーズにいきそう？」

6. 【価値観を引き出す問い合わせ】

「あなたがこの仕事で大切にしたいことは何？」
「どんな時 / どんな業務にやりがいを感じる？」
「“自分らしさ”って、どんなところに出ると思う？」
「嬉しいって思う瞬間って、どんな時？」

7. 【関係性を深める問い合わせ】

「最近、気になっていることある？」
「今の仕事、どう感じてる？」「最近、どんな感じ？」
「もっとこうしてほしいって思ってることある？」

8. 【挑戦を促す問い合わせ】

「今までやったことないけど、ちょっと試してみたいことってある？」
「それをやったら、どんな成長がありそう？」
「今の自分にとって、“ちょっとだけ怖いけど面白そうな挑戦って何？”
「やるとしたら、どんな1歩目から始められそう？」
「失敗したとしても、学べそうなことって何がある？」
「“挑戦したかどうか”で、今後の自信って変わると思う？」

【最後に】

“良い問い合わせは、部下の行動を変える前に、思考を変える。”
問い合わせを通じて、部下との対話が深まり、自発的な行動が
増えていきます。

すべての問い合わせは「正解を引き出す」ためではなく、
「自分の考えを持ってもらう」ためのもの。
あなたの問い合わせが、部下の未来をひらく鍵になります。