

# 決めるのは「あなた」

「勉強しなさい。」といわれて

「今やるつもりだったのにやる気がなくなった。」

そんな経験ありませんか。

「やる気」を質問によって引き出す

という仕事をしている人がいます。

今回は質問力プロデューサー

松田充弘さんにお話を伺いました。



まつだ みひろ  
松田 充弘さん

株式会社 マツダミヒロの代表取締役。  
質問力プロデューサー。34歳。  
サイト「魔法の質問」。

## この仕事を始めたきっかけは？

大学を卒業後デザインの仕事をしました。仕事もたくさんあってうまくいっていたのに大変に思えてきた。忙しいし疲れるし。そこで自問してみました。「この仕事をお金をもらわないでできますか。」と。

僕は芸工大の一期生なんですけど後輩たちが良く相談に来てました。「うん、うん、そうなんだ。」と話をきいたり、「それ本当にやりたいの。」と質問したりしてました。するとへつにアドバイスをした訳じゃないのにみんなやる気になって帰っていく。6、7年前のある日、アメリカのシ

リコンパレーで成功した日本人の講演会にいきました。彼は「わが社にはコーチがついていた。」と言っています。「なんだコーチって。野球でもするのかが。」と疑問でした。コーチはアドバイスをするわけでもない。それなのに皆やる気になったり目標が達成できたりする。「これは僕のやりたい仕事だ。アメリカではこれがビジネスになっているんだ。」と思いました。

今までコミュニケーションとか心理学をきちんと学んだことがなかった。なぜ人は「怒り」という感情がおこるのか、どうすれば自分のやる気がおこるのとかね。そういうことが必要だと学び始めました。

ます。

「ツ」は現状をよく見て相手のことを本当に思っ質問することなのです。

僕は手帳に宝の地図を作って貼ってあります。行きたい場所の写真、欲しいもの、なりたい未来など毎日見ていると楽しいし、どうすれば叶うかなと考える。結構叶っていますよ。「意識する。」「ことがすべてですね。」



松田さんの宝の地図

## 質問力プロデューサーとはどんな仕事ですか？

質問には二つの意味があって一つは知りたいことを相手に聞くこと。もう一つは相手の為になる質問。僕のは後者です。



## 相手の為になる質問とは？

例えば、会社で締め切りまで書類が作成できなかったとする。そんな時「どうすればもっと早く作れると思う。」「と聞く。するとその人は自分で考えますよね。思考が変われば行動も変わります。僕の講演会で「この部屋に赤いもの何個ありますか。」と尋ねることがあります。すると参加者は皆、赤いものを探し始めます。まさに質問によって行動をおこしています。

「早くやるなら早く行動させることもできるけど早くやるから入って心から動かないんですよ。反発するんですよ。自分で決めたことだと動けるんですよ。だから、自ら考え自分で決めて行動

してもらおう為に「質問」を使っているんです。そういう質問の仕方を教えてください。

でも、どんな質問でも「やる気」になるのではなくて質問の質とタイミングが大切です。

質問というのは自分と対話することでもあるんです。自分と対話するため質問を使っています。

「何でこの社会は何回言ってもできないうたあうう。」「と言った悩みをおっしゃる方がいます。

僕のやっている質問は信頼があって初めて成り立つんです。

どうすればよい面を考えられるか相手と考えるんです。目標に向かって同じ方を向いて考える。「……しなさい。」「といつてしまつと一緒に考えることにならないんです。

## 企業や教育者から引く張りだこの理由は何？

企業も教育現場も今のままではただと考えると始めています。

うまくいかない現状を今までのやり方では打破できない。でもどうすればいいのかと悩んでいます。

## 実生活にどう生かしているんですか？

目標や言葉、視点を変えると思考も

## 取材を終えて

インタビューする前に彼の講演会に参加させてもらった。参加者はみな「目からウロコ」の経験をした。それは「ああそだったんだ。」とそれぞれが自分の中に何かを感じた瞬間だった。

人は常に自問している。「どちらの道を選ぶのか。」「どうすればいいのか。」「と。

私たちは、よい未来も悪い未来も自分で選ぶことが出来る。

忙しい現代で見えなくなった自分というものを取り戻させる。それが質問力プロデューサーという仕事なのだろう。

