

金融マンは対話で世界を変える



熱金

熱い金融マン協会

第65回

ZOOMオンライン

対話研究会

2026年7月15日（水）19:30～21:30

問いかけの作法

著者 安斎勇樹

【参加申込】 <https://taiwaken65.peatix.com/>



事務局：金融経営研究所
madoguchi@kinken.biz

参加費 無料

- ①本研究会はボランティアで運営しています。
- ②運営へのご協力をお願いします。



勉強会の目的と運営

- ①目的：対話の理論とノウハウを吸収する。
（金融機関内部、金融機関と顧客、金融機関と当局との対話のあり方？）
- ②**読書会（原則）**：課題図書の要旨説明（持ち回り）と対話。
- ③日程：**毎月第3水曜日**の19：30～（ZOOMオンライン）
- ④参加条件：**課題図書をチラッとはみてくる**。運営に協力。
- ⑤運営方法：参加無料。**全員ボランティア**。FBで毎回記録を作る。
- ⑥要旨説明者：**持ち回り**。毎回最後に次回の要旨説明者等を決めます

事務連絡

- ①**録画**します（全体のみ。個別対話は録画しません）。
- ②**記録への協力**のお願い
 - ・研究会終了時に感想等をFB記録ページに。
- ③**本日の資料**は対話研究会のHPに掲載予定。

お約束

1. 他の人の話は、この場以外では秘密にしよう
2. 心に浮かんだことを声に出そう
(かっこ悪くてOK。意見を合わせなくてOK)
3. 異なる意見を受け止めよう

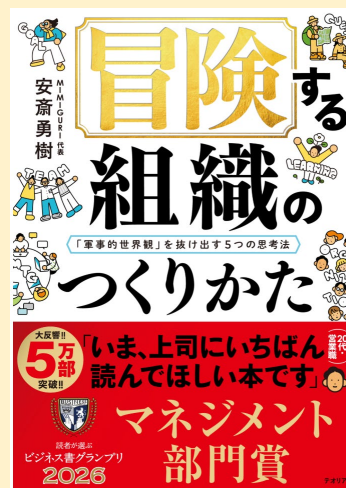
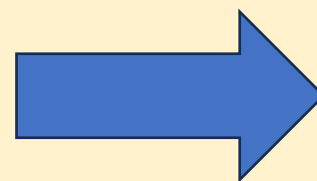
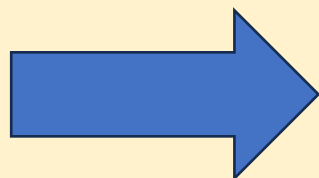
本日の次第

1. 事務連絡
2. チェックイン
3. 要旨説明（山口省蔵）
4. 対話
5. 事務連絡・チェックアウト

チェックイン

今の気分と今日の期待？

新版が出てました



新 問 いか け の 作 法 （ 目 次 ）

はじめに チームは問いか け から作られる

【Part I 基礎編】

第1章 チームの問題はなぜ起きるのか

1-1 軍隊型のチームから冒険型のチームへ

1-2 軍隊型のチームが陥る現代病

1-3 冒険型でチームのポテンシャルを発揮する

第2章 問いか け のメカニズムとルール

2-1 問いか け のメカニズム

2-2 意見を引き出す問いか け の基本定石

2-3 問いか け のサイクルモデル

【Part II 実践編】

第3章 問いか け の作法① 見立てる

3-1 観察のガイドライン

3-2 見立ての精度を高める三角形モデル

第4章 問いか け の作法② 組み立てる

4-1 質問の組み立て方

4-2 質問の精度をあげる「フカボリ」と「ユサブリ」

4-3 複数の質問を組み合わせる

第5章 問いか け の作法③ 投げかける

5-1 注意を引く技術

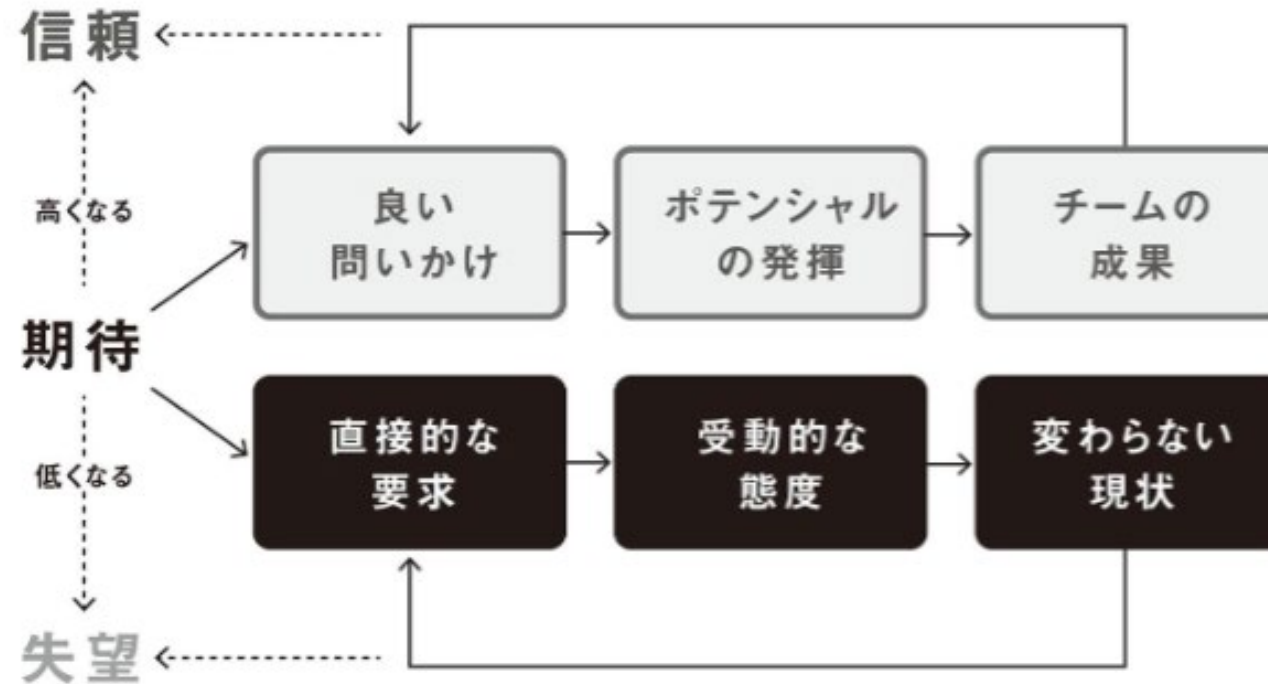
5-2 レトリックで質問を引き立てる

5-3 問いか け のアフターフォロー

おわりに 冒険するチームの作り方

はじめに チームは問いかけからつくられる

チームワークの好循環



(例) 「この企画案、どこかひとつだけ変えたとしたら、どこでしょうか？」

「もし自分がお客さんだったとしたら、この案に100点満点で何点をつけますか？」

第1章 チームの問題はなぜ起きるのか①

1-1 軍隊型のチームから冒険型のチームへ



軍隊型のチーム	冒険型のチーム
上から「戦略と戦術」が一方向的に与えられる	自分たちで「やるべきこと」を見つける
指令通りに任務を遂行する	好奇心に基づいて実験する
過去の成功方法をできるだけ再現する	未知なる状況において変化をいとわない
チームで作業を効率的に分担する	チームで多様な個性を混ぜ合わせる
ミスを恐れ、正確にルーティンをこなす	試行錯誤を楽しみ、失敗から学ぶ



第1章 チームの問題はなぜ起きるのか②

1-2 軍隊型のチームが陥る現代病

- 1 判断の自動化による、認識の固定化
- 2 部分的な分業による、関係性の固定化
- 3 逸脱の抑止による、衝動の枯渇
- 4 手段への没頭による、目的の形骸化

1-3 冒険型でチームのポテンシャルを発揮する

「こだわり」を見つけて育てること、「とらわれ」を疑い問い直すこと

第1章 チームの問題はなぜ起きるのか③

COLUMN 冒険的世界観の 5 つのレンズ

【目標のレンズ】 行動を縛り上げる司令 → 好奇心をかき立てる問い

【チームのレンズ】 機能別に編成した小隊 → 個性を活かし合う仲間

【会議のレンズ】 伝令と意思決定の場 → 対話と価値創造の場

【成長のレンズ】 望ましい技術・行動の習得 → 新たなアイデンティティの探究

【組織のレンズ】 事業戦略のための手段 → 人と事業の可能性を広げる土壌

第2章 問いかけのメカニズムとルール①

2-1 問いかけのメカニズム

問いかけとは、質問を投げかけ反応を促進すること。

チームのポテンシャルを照らす「スポットライト」。相手の感情も刺激する。

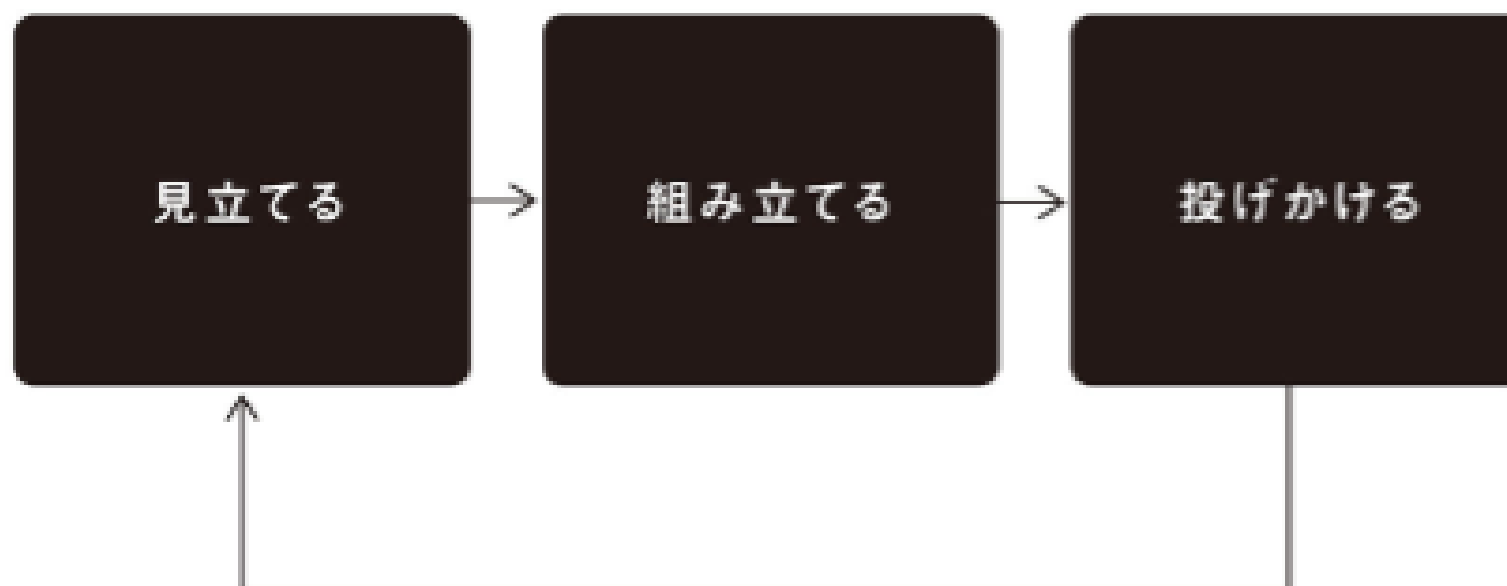
2-2 意見を引き出す問いかけの**基本定石**（じょうせき）

- 1 相手の個性を引き出し、こだわりを尊重する
- 2 適度に制約をかけ、考えるきっかけをつくる
- 3 遊び心をくすぐり、答えたくなる仕掛けを施す
- 4 凝り固まった発想をほぐし、意外な発見を生み出す

第2章 問いかけのメカニズムとルール②

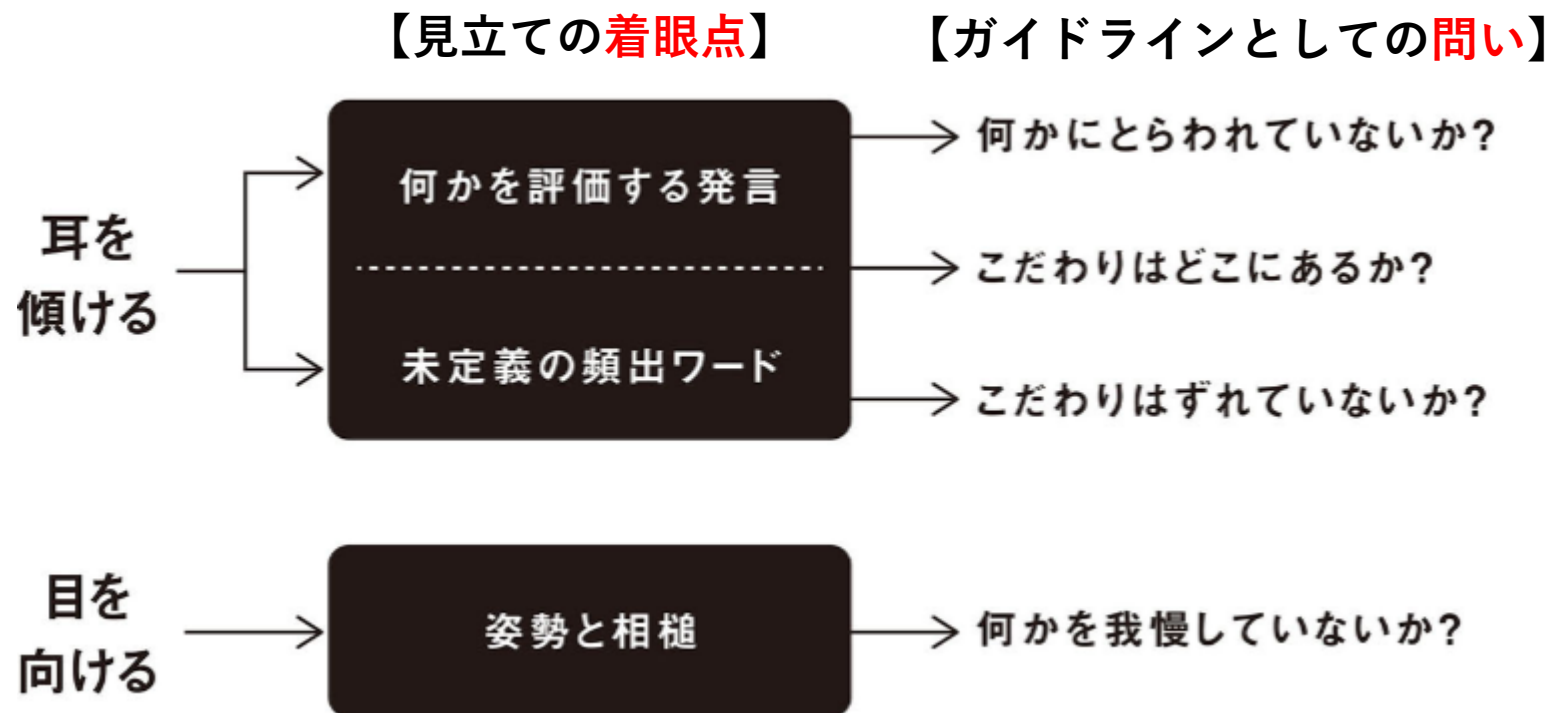
2-3 問いかけのサイクルモデル

問いかけのサイクル



3-1 観察のガイドライン

見立て（仮説を立てること）を問いの基軸にする

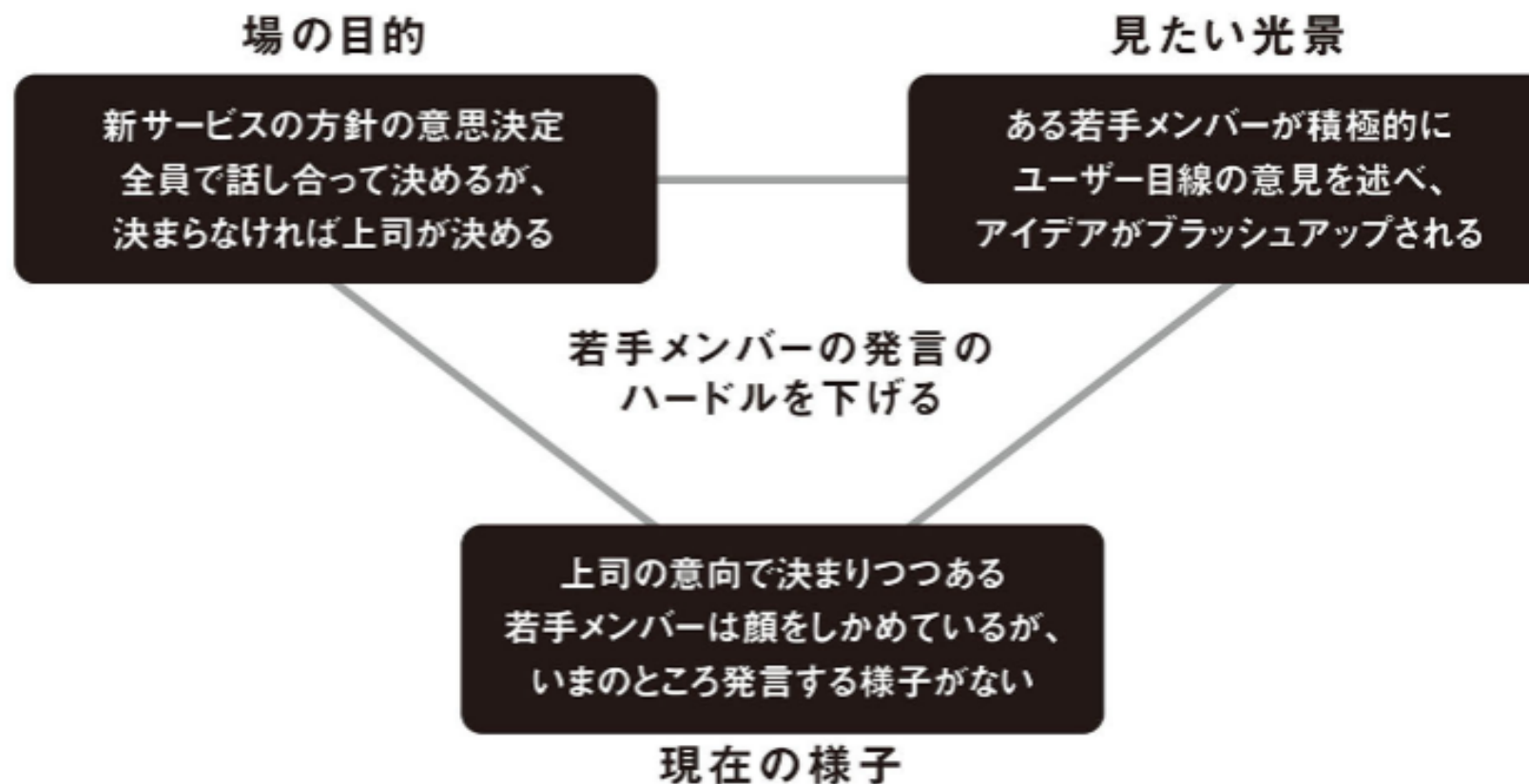


【注意点】 確証バイアス

一度仮説を立てたら、無意識に仮説を指示する情報を集め、仮説に反する情報を排除する傾向

3-2 見立ての精度を高める三角形モデル

三角形モデルから、必要な変化を見定める



4-1 質問の組み立て方

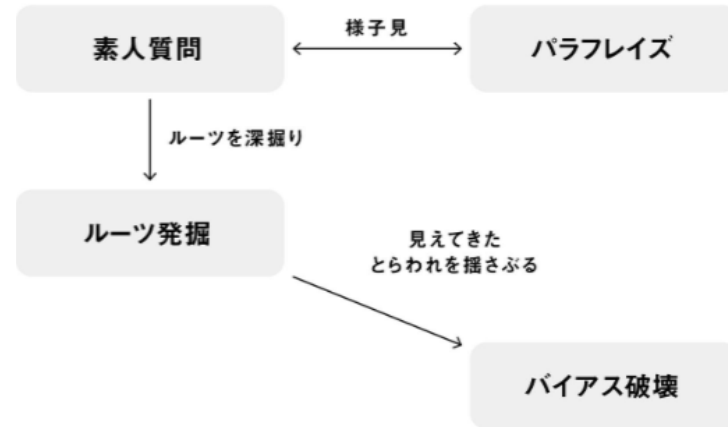
- ①未知数を定める（場の目的、見たい光景、未定義の頻出ワード）
- ②方向性を調整する（主語＜個人、組織、社会＞と時間＜過去、現在、未来＞）
- ③制約をかける（トピック限定、形容詞、探索範囲、答え方）

4-2 質問の精度をあげる「フカボリ」と「ユサブリ」

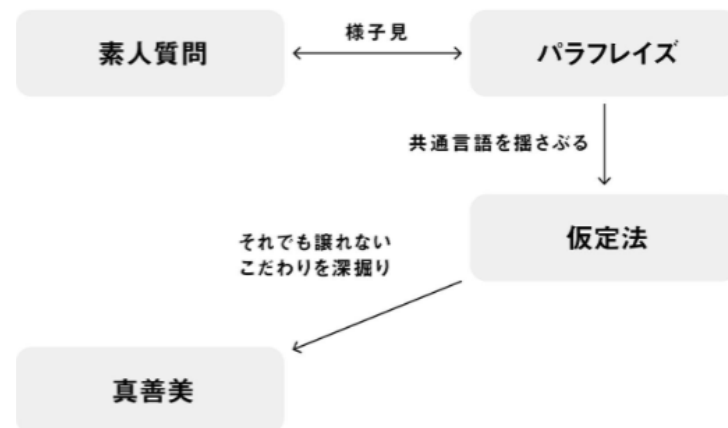


4-3 複数の質問を組み合わせる

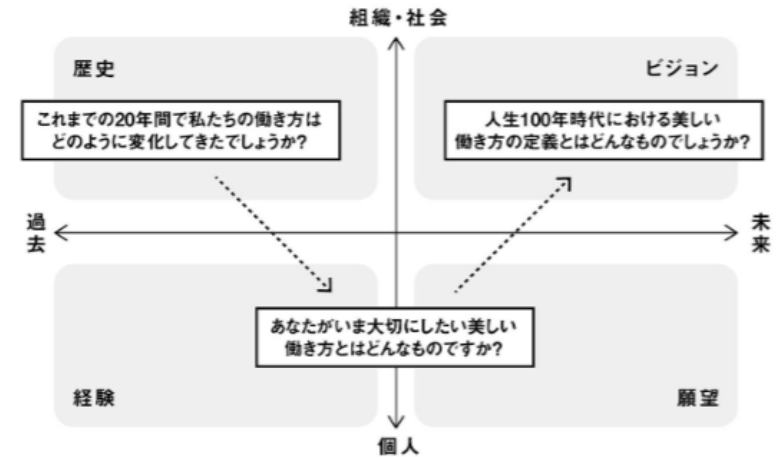
ルーツ発掘からバイアス破壊につなげる例



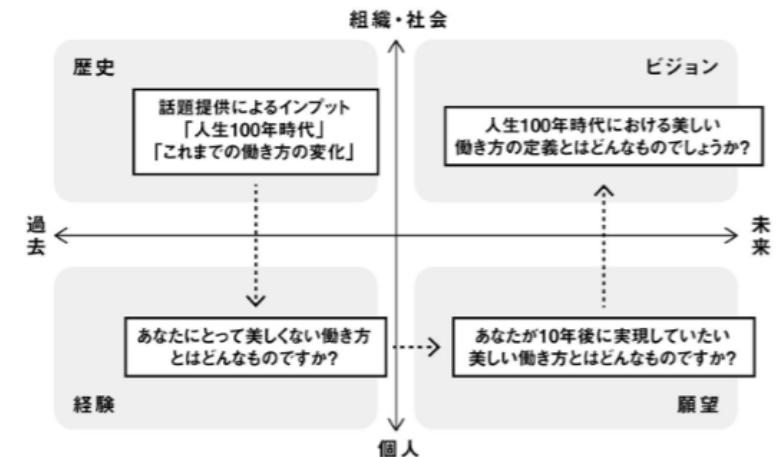
仮定法から真善美につなげる例



ミーティングプロセス案①の方向性の軌道

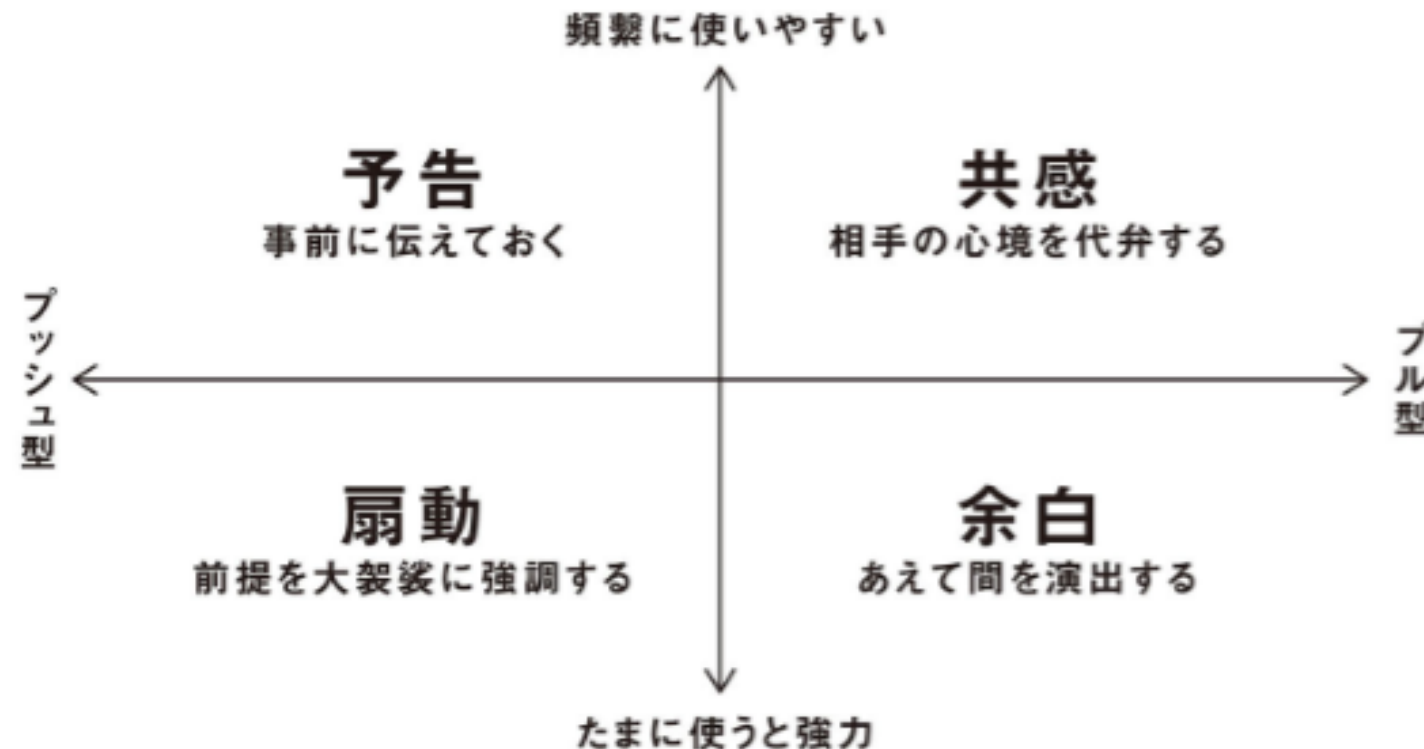


ミーティングプロセス案②の方向性の軌道



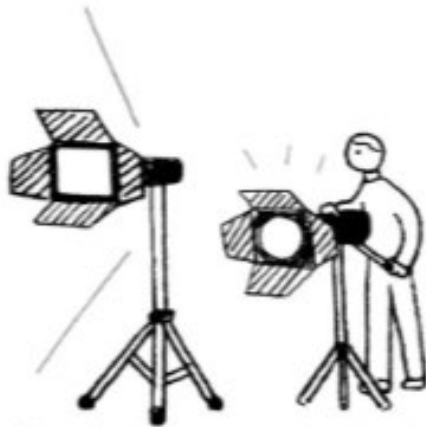
5-1 注意を引く技術

注意を引くためのアプローチの類型



5-2 レトリックで質問を引き立てる

問いかけのレトリックの分類



(A) 光の量を足す
前提や特定箇所の
印象を強める

倒置法

誇張法

列挙法

対照法



(B) 光の色を変える
意味を広げ、
イメージをふくらませる

比喻法

擬人法

共感覚法

声喩法

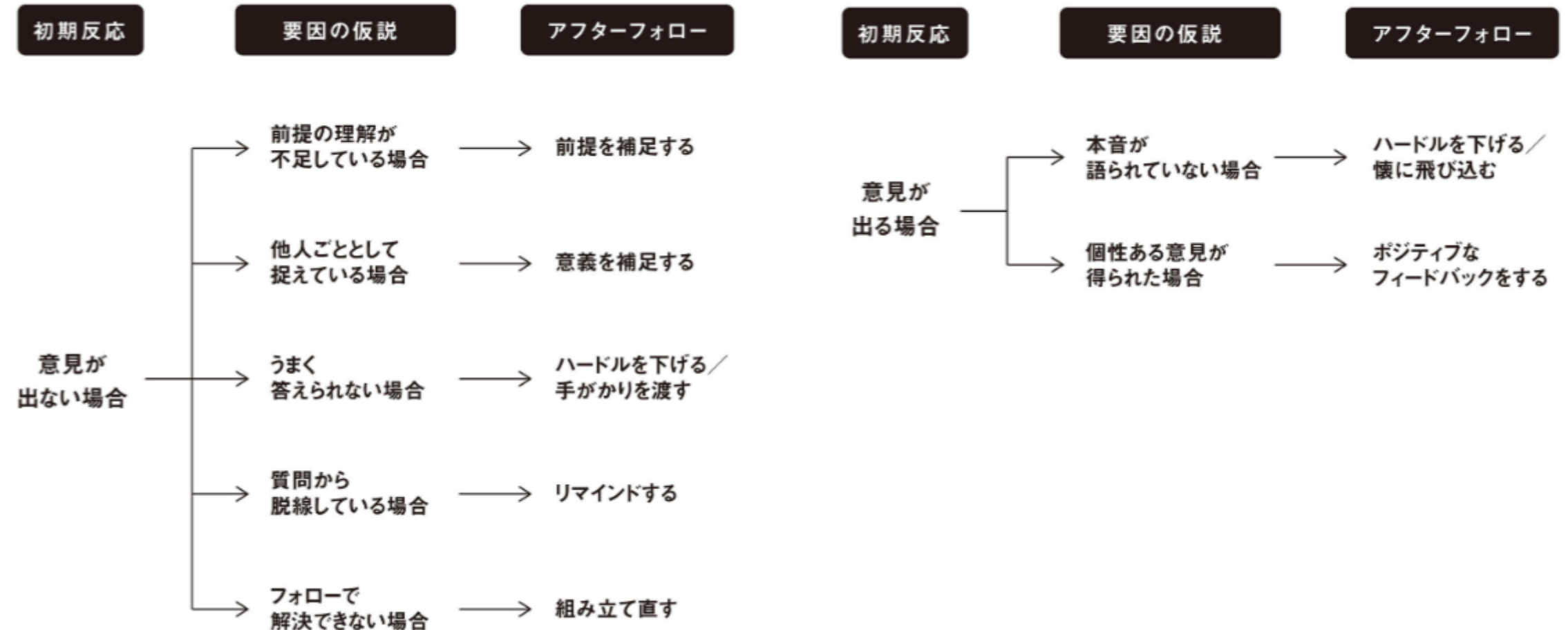


(C) 光を和らげる
言葉のニュアンスを
ぼやかす

緩叙法

婉曲法

5-3 問いかけのアフターフォロー



おわりに 冒険するチームのつくりかた

- ①まずは自分自身の問いかけに工夫を凝らす
- ②他のメンバーの問いかけにフィードバックする
- ③チームメンバーに「問いかけの作法」を共有する
- ④チーム全員でミーティングのプログラムを検討する
- ⑤チームのオリジナルの質問パターンを発明する

この本の中で、印象に残った部分は何ですか？

今までで心に残った問いかけを教えてください？

自分のチームのためにしたい問いは何ですか？

おかねとは何か？ワークショップ（熊本編）

主催：肥後銀行、金融経営研究所

サポート：株式会社グローバル・クラウドファンディング

2026.8.8（土）10：00－12：00

場所：くまもと森都心プラザ2階 肥後銀行セミナールーム



作：山口省蔵



縁：清水菜保子



絵：岡林享代

おかねのはじまりの絵本「ありがとうのしるし」とともに、「おかねとは何か？」について対話します。

【参加申込】 <https://arigatokumamoto.peatix.com>



鳳雛塾理事フアウンダー
佐賀銀行調査役
横尾敏史

第36回 熱い金融セミナー ZOOMオンライン

ビジネススクールを創った銀行員

2026.8.10 (月) 19:30 – 21:30

【参加申込】

<https://atsukin36.peatix.com>



事務局：金融経営研究所
madoguchi@kinken.biz



第66回 ZOOMオンライン

対話研究会

2026年8月19日（水）19:30～21:30

プロフェッショナル・ファシリテーター

著者 ラリー・ドレスラー 翻訳 森時彦、佐々木薫

【参加申込】 <https://taiwaken66.peatix.com/>



事務局：金融経営研究所
madoguchi@kinken.biz

参加費 無料

- ①本研究会はボランティアで運営しています。
- ②運営へのご協力をお願いします。



チェックアウト

本日の感想

以上です
ありがとうございました。

本資料に関する照会は、以下までお願いします。

株式会社金融経営研究所
山口省蔵
〒1510051 東京都渋谷区千駄ヶ谷5-30-9Kビル
メアド: shozo@kinken.biz
電話: 0353856216



<https://atsukin.kinken.biz/>

熱金
熱い金融マン協会