



Human Understanding Check

人間理解 認定試験 (初級)

次の各問に対して、最も人間理解の考え方に近いものを一つ選んでください。

1

営業中、相手が急に無口になりました。
最初に考えるべきことはどれですか。

- A. 説明が足りなかった。
- B. 商品の魅力が伝わっていない。
- C. 相手の防衛反応が始まっている可能性がある。
- D. 興味がないので話題を変える。
- E. 相手は忙しいだけなので、気にせず説明を続ける。

2

「検討します。」と言われました。
最も人間理解に沿った対応はどれですか。

- A. 値引きを提案する。
- B. 商品の魅力をもう一度説明する。
- C. 「何か気になる点はありませんか？」と安心して話せる空気をつくる。
- D. 契約期限を伝えて判断を促す。
- E. すぐに次回アポイントを取る。

3

安心すると、人は必ず契約します。

- A. 正しい
- B. 間違い
- C. 商品による
- D. 営業担当者による
- E. 業種による



4

相手が腕を組み、視線をそらしています。
最も適切な考え方はどれですか。

- A. 拒否している。
- B. 興味が無い。
- C. 防衛反応かもしれないので様子を見る。
- D. 商品説明を増やす。
- E. クロージングに入る。



5

人間理解とは、

- A. 人を動かす技術
- B. 心理テクニック
- C. 人が動ける環境を設計する考え方
- D. 信頼関係をつくる営業手法
- E. コミュニケーション能力を高める方法



6

「この人なら任せたい。」
この気持ちを生み出す最も重要な要素は？

- A. 話術
- B. 実績
- C. 安心の積み重ね
- D. 価格
- E. 知識量



7

次のうち、人間理解として最も望ましい質問は？

- A. 「なぜ決めないんですか？」
- B. 「今ならお得ですがどうしますか？」
- C. 「何が一番気になっていますか？」
- D. 「いつ決断をいただけますか？」
- E. 「他社と比べて何が違いますかあ？」



8

人はいつ動き始めますか。

- A. 説得されたとき
- B. 納得したとき
- C. 自分で答えを見つけたとき
- D. 周囲が動めたとき
- E. メリットを理解したとき



9

あなたは最高の商品を提案しました。
しかし相手は動きません。
人間理解として最も適切なのは？

- A. 提案内容を改善する。
- B. 価格を見直す。
- C. 相手が動けない理由を理解する。
- D. 他社との比較資料を作る。
- E. 事例を追加して説得する。



10

次の中で、人間理解の考え方に最も近いものはどれですか。

- A. 相手を説得すること。
- B. 相手の心理を読むこと。
- C. 相手が安心し、自ら動ける環境を整えること。
- D. 相手より先回りして答えを与えること。
- E. 理手に最適な提案をすること。



最終問題 (記述)

あなた自身が、
明日から一つだけ変えたとしたら、
何を変えますか。



判定 (目安)



10問正解 Human Understanding Practitioner (実践者)
人間理解の考え方が十分に身についています。



8~9問正解 Human Understanding Supporter (理解者)
大切な本質を理解し始めています。



6~7問正解 Human Understanding Learner (学習中)
理解の土台を育てています。さらに深めましょう。



5問以下 もう一度 Vol.1~3 を読み返してみましょう。