

質問力の巻

~Question~

【第1回】

会話をつなぐ2つの質問

ハナサク会話堂 講師

みやたさとし

著作権はハナサク会話堂みやたさとしにあり、

内容の複製・無許可転載・転用・販売を禁止します。

目次

【第 1 章】質問がもたらす効果	3
人は自分に関心を持ってくれる人が好き	5
質問しないほうが失礼と心得る	10
【第 2 章】会話を盛り上げる質問とは？	12
《ワーク Q-1》質問を考えてみよう	13
会話を続ける 2 つの質問.....	16
手軽に使える「情報質問」.....	19
会話を深める「人から質問」.....	25
《ワーク Q-2》質問分類クイズ	30
《ワーク Q-3》人から質問を作ってみよう	33
2 つの質問の特徴まとめ	35

【第 1 章】 質問がもたらす効果

あなたが質問すれば、
よほどおかしいことを訊かないかぎり
相手は答えてくれます。

つまり質問とは、
「相手をしゃべらせるスキル」です。

だから質問が上手く使えるようになれば、
たとえ話すのが少しくらい苦手なままでも
無理なく会話が続きやすくなります。

実際、
僕も質問を意識して使うようになってから
会話が続けることが格段にラクになりました。

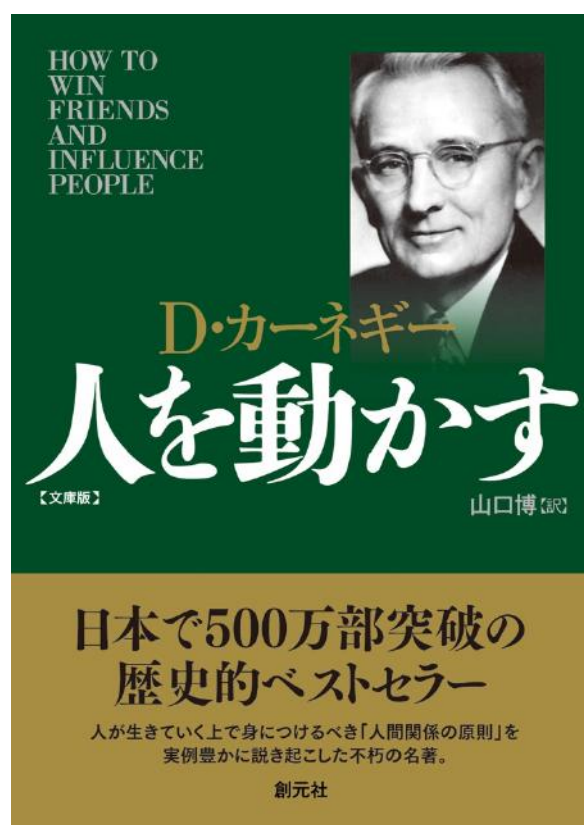
内向的な僕たちにとって
強力な武器となってくれます！

質問することのメリットは
他にもたくさんあります。

具体的なノウハウを学ぶ前に、
質問することで得られる効果について
さらに理解を深めていきましょう！

人は自分に関心を持ってくれる人が好き

デール・カーネギーという人が書いた
『人を動かす』という本があります。



(参照：創元社『人を動かす【文庫版】』)

人間関係について書かれた本は無数にありますが、
その原点にして頂点と言われる世界的名著です。

ちなみに日本国内だけで
500万部以上も売れています！

興味がある方はぜひ手にとってみてください。

ただ、翻訳本なので
表現がちょっと堅苦しいです。

読書初心者には

『齋藤孝が読む カーネギー「人を動かす」』（創元社）
の方がとっつきやすくてオススメです。

…話を戻します。

この『人を動かす』のなかで、
僕が一番大切だと思う教えがこれです。

「私に関心を持ってほしいければ、
まずは私から相手に関心を寄せることだ」

人間関係の真理だと思います。

では、
相手に関心を寄せていることを
明確に伝えるにはどうすればいいでしょう？

「聴き方の巻」で学んだ

- ・アイコンタクト
- ・あいづち
- ・オウム返し

などを駆使して話を聴くことももちろん大切ですが、

もっともダイレクトに伝わる方法が
まさに「質問すること」です。

一般的に、
人から質問されるのは嬉しいことです。

質問されたということは、

「興味あるからもっと聴かせて！」

「あなたのこともっと教えて！」

そう言われているのと同義ですからね。

「もう聴きたくない」

「はやく終わってほしい」

と思っている人は、自分から質問なんかしません。

だから会話を続けたり、
相手と仲良くなる上では外せないスキルなのです。

また、

内向的な人やコミュ障気味の人と
会話するときにも質問は重宝します。

おしゃべりな人は質問しなくても
勝手にベラベラ話しつつづけたりもしますが、

内向的な人はわざわざ自分から切り出してまで
話したい話題を持っていない場合も多々あります。

(あなたもそうですよね?)

そんな人と会話する場合には、
質問が会話を続けるカギです。

質問することで相手は

「何を話せばいいのか」が明確になるので、
ただ待っているよりも
色々と話してくれるようになります。

質問しないほうが失礼と心得る

おそらくコミュ障さんの中には

「こんなこと質問したら失礼かな…」

などとアレコレ考えてしまい、

普段なかなか質問できていない

という人も多いと思います。

でもハッキリ言ってしまうと、

質問しないほうがよっぽど失礼です！

それはつまり、

「あなたの話に興味ないです」

と言っていることと同じだから。

フツターの雑談において

訊いてNGなことはほとんどありません。

だから質問する際の基準は

「自分がされたらイヤな質問じゃないか？」

でOKです。

もし質問してみて

相手が答えにくそうにしていたら、

「無理に答えなくて大丈夫ですよ」

とフォローすればまず問題ありません。

気になったことは気軽に訊く癖をつけましょう。

【第2章】 会話を盛り上げる質問とは？

それでは、
具体的なノウハウの解説に入っていきます。

まずは一番大事なポイントである、
会話が「盛り上がりやすい質問」と
「盛り上がりにくい質問」の
違いを明らかにしていきましょう。

まずは次のページのワークに
チャレンジしてみてください。

《ワーク Q-1》 質問を考えてみよう

見て見てー！
新しい時計買ったんだ♪



彼に何か質問するとしたら、

あなただったらどんな質問をしてみますか？

ノートに思いつくかぎり書き出してみましよう。

質問、考えてみましたでしょうか。

おそらくあなたは、

こんな質問を書いたのではないのでしょうか？

- ・ どのブランド？
- ・ どこで買ったの？
- ・ いくらしたの？
- ・ いつ買ったの？
- ・ 機械式？ それとも電池式？

では、これらの質問に対する

答えも追加してみましょう。

- ・ どのブランド？ → SEIKO
- ・ どこで買ったの？ → 新宿のヨドバシカメラ
- ・ いくらしたの？ → 10万円

- ・いつ買ったの？ → 先週の日曜日
- ・機械式か電池式か → ソーラー電池

これらの答えもふまえて、
さらに思いついた質問があれば
書き加えてみましょう。

会話を続ける 2つの質問

質問しようと思ったら多くの方は、
次のような質問をします。

「どこのブランド？」

「どこで買ったの？」

「いくらしたの？」

もちろんこういう質問、全然していいんです。
知りたいことなら素直に訊いてみましょう。

でも、ちょっと考えてみてください。

会話中ずーっとこんな質問ばかりで、
はたして会話は盛り上がっていきそうでしょうか？

相手と仲良くなれそうでしょうか？

「ちょっと難しそうだなあ」

と感じるのではないのでしょうか？

それもそのはず。

なぜなら、

これらの質問は

「情報」にしか注目していないからです。

実は、会話を続ける質問には

2つの種類があります。

一つは、

相手から何かしらの「情報」を訊きだすもの。

これを「情報質問」と呼びます。

もう一つは、

「相手の人間性」を訊きだすもの。

こちらは「人がら質問」と呼びます。

それぞれの特徴を解説していきます。

手軽に使える「情報質問」

- ・ どのブランド？
- ・ どこで買ったの？
- ・ いくらしたの？

このように、

「時計のスペック」や「買ったお店」といったモノに焦点が当たっている質問が情報質問です。

いわゆる「5W1H」の質問を思い浮かべてもらうのが、わかりやすいと思います。

- ・ When : いつ？
- ・ Where : どこで？
- ・ Who : だれが？、だれと？
- ・ What : なにが？、なにを？
- ・ Why : なぜ？

- ・ How : どのように？
- ・ How many : どれくらい？
- ・ How much : いくら？

厳密には「Why」は
情報ではなく理由を尋ねているので、
のちほど解説する人から質問に属します。

ほかにも使い方によっては
人から質問になることはありますが、

基本的には一般的な情報を引き出していることが
わかると思います。

情報質問のメリットは、
何とんでも「手軽さ」にあります。

質問する側（私）としては

5W1Hをただ埋めていけばいいので、
誰でも簡単に思いつくことができます。

また、答える側（相手）としても、

最初は事実確認などの

軽い質問から入ってもらえたほうが

すんなり答えやすかったりするものです。

このように情報質問は、

「会話を続けるきっかけ」としては
使い勝手バツグンです。

ただ、続いてはいるけれど

「会話していて楽しいのか？」と言われると
正直ビミョーなラインですよね…。

もちろん、
情報質問でも盛り上がることはあります。

それは主に、
お互いが強い興味を持っている話題の場合です。

例えば二人とも
同じアイドルグループの大ファンであれば

「次のライブはいつやるのか」とか
「次は何の歌番組に出るのか」とか

情報交換をするだけでも楽しかったりするものです。

ただ現実には、
そこまで強く興味を持たない話題のほうが
圧倒的に多いはずです。

そんな話題でいつまで経っても

「いつ買ったの？」

「どこで買ったの？」

「いくらしたの？」

「カードで買ったの？」

「一括で買ったの？」

…って、これではまるで職務質問です。

「そんなことまで訊いてどうするの？」

と感じて、相手も答えることが

だんだん面倒臭くなってしまおうでしょう。

いくら質問すれば会話が続くとはいえ、
あからさまな時間稼ぎは
雰囲気盛り下げだけ。

情報質問のムダ撃ちは避けるべきです！

では、どんな質問を使えば
会話は盛り上がっていくのでしょうか？

お互い楽しく会話できて、
仲が深まっていくのでしょうか？

その答えが、
もう一つの「人から質問」を使うことです。

会話を深める「人から質問」

まず、人から質問とはどんなものなのか？

実際に見ていただいたほうが

イメージもつかめると思うので、

「新しい時計を買った」という人に対する
人から質問を挙げていきます。

- ・ どんなところが気に入ったの？
- ・ どうして新しい時計買おうと思ったの？
- ・ 決めるまで色々と見比べるタイプ？
- ・ 新しい時計すると、仕事のモチベーションも
上がるんだろうね？

それから、

情報質問で引き出した

- ・ブランド → SEIKO
- ・買った場所 → 新宿のヨドバシカメラ
- ・値段 → 10万円

などの情報も踏まえると、

- ・時計にはこだわるタイプ？
(10万円はなかなか高額なので)
- ・10万円もすると安物とは全然違うの？
- ・ビッグよりヨドバシ派？
- ・買い物するときは新宿に行くことが多い？
- ・SEIKOの時計好きなの？

といった質問もできます。

情報質問は時計のスペックや買ったお店などのモノに焦点が当たっていたのに対して、

人から質問は相手の

「好み」「価値観」「エピソード」といった

その人ならではの部分に

焦点が当たっていることがわかつています。

もちろん時計にも注目していますが、

時計はあくまで

相手の人からにフォーカスするための

レンズのような役割です。

- ・ その時計のどこが気に入ったのか
という「相手の好み」
- ・ 時計にどんなこだわりがあるのか
という「相手の価値観」
- ・ 新しい時計を買おうと思った「相手のキッカケ」
- ・ 時計を購入するまでの「相手のエピソード」

いずれも時計そのものではなく、

「時計を買った」という出来事からわかる
相手の人間性について尋ねています。

なので 5W1H の質問も、

相手の人間性に焦点を当てて使えば
実は人から質問にもなれます。

例えば、

「特に好きなブランドってどこですか？」

「時計っていくつくらい持っているんですか？」

などと相手の好みにつなげてみる具合です。

人から質問を使えば、質問する側（私）は
相手の人間性をより深く知ることができるので、
今まで以上に親しみを感じるようになります。

そして答える側（相手）も、
情報よりも自分自身に興味を示してもらえた方が
嬉しく感じるものです。

自分に興味を持たれると
承認欲求が満たされて気分がよくなるので、
さらに色々話したくなって
会話が盛り上がっていきます。

会話が始まった直後は
気軽に使える情報質問から入って全然 OK ですが、

ある程度会話が進んできたら、
人から質問を使って
人間性を引き出す会話を心がけていきましょう。

《ワーク Q-2》 質問分類クイズ

実は最近引っ越して
彼女と同棲
はじめたんだ♪



次のページに、彼に対する質問を8個挙げています。

これらの質問を「情報質問」と「人から質問」に
分類してみましょう！

- (1) 部屋選びでこだわったところは？
- (2) どこに住んでるの？
- (3) 同棲してみて「想像してたのところが違った」
みたいなところある？
- (4) 家事の分担で揉めたりしなかった？
- (5) 物件は何で探したの？
- (6) 同棲のキッカケは何かあったの？
- (7) 家賃はいくら？
- (8) 普段はどっちが主導権を握ってる？

次のページに解答があるので、
しっかり考えてから進みましょう！

解答

- (1) 人から質問（価値観）
- (2) 情報質問
- (3) 人から質問（感情・体験談）
- (4) 人から質問（感情・体験談）
- (5) 情報質問
- (6) 人から質問（キッカケ）
- (7) 情報質問
- (8) 人から質問（体験談）

二つの質問の違いはわかってきたでしょうか？

お次はいよいよ

実際に人から質問をつくってみましょう！

《ワーク Q-3》 人から質問を作ってみよう

最近、
コミュニケーション講座を
いくつか受けているんだ。



彼の話に対する人から質問を考えてみましょう！

ノートに思いつくかぎり書き出してみましょう。

解答例

- ・ 講座を受けはじめたキッカケは？
- ・ ○○さんでもコミュニケーションで悩んだりするんだね？
- ・ 受けてから変化はあった？
- ・ 受けてみて「これはタメになった！」みたいな教えはあった？
- ・ コミュニケーション講座って楽しい？
- ・ 「これは受けたほうがいいよ」というオススメの講座ある？
- ・ 逆に「お金のムダだったな」と感じた講座はある？
- ・ 講座受けたあとに怪しいセールスとかされなかった？
- ・ 一緒に受けた人と仲良くなったりした？

2つの質問の特徴まとめ

情報質問

- 質問側のメリット
→ パツと思いつきやすい、相手の話が具体的になる
- 話す側のメリット
→ 軽い質問なので答えやすい
- デメリット
→ 会話が深まりにくい、単調なやりとりになりがち

人から質問

- 質問側のメリット
→ 相手の人間性を深く知れる、話を聴くのが楽しくなる
- 話す側のメリット
→ 内面に興味を持たれて嬉しい、楽しく話せる
- デメリット
→ 関係が浅いときプライベートに踏み込みすぎると素直に答えてもらえない場合もある

「普段の会話では情報質問ばかり使ってたな…」
と感じた人は多いと思います。

一応、念を押しておく

「情報質問ばかりしてしまうこと」
が問題なのであって、

「情報質問をすること自体がいけない」
わけではありません。

情報質問にも大切な役割があるので、
そこは履き違えないようにしてくださいね。

人から質問を作るコツに関しては、
第3回にお伝えしていきますので、お楽しみに！