

# 質問力の巻

~Question~

【第2回】

質問を使いこなすコツ

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

<b>【第3章】 質問を使いこなそう .....</b>	<b>3</b>
聴き方の1スキルであることを忘れない .....	5
質問するのは話の区切りがついてから .....	7
質問したからには答えに食いつく .....	12
《ワーク Q-4》 人がら質問を作ってみよう .....	15
キーワードを見逃さない .....	16
キーワードが見当たらないときの対処法 .....	19
《ワーク Q-5》 どの情報を引き出す？ .....	29

## 【第3章】質問を使いこなそう

質問することには様々なメリットがあります。

- ・ 会話がラクに続く
- ・ 相手の新しい一面を知ることができる
- ・ 相手を冗舌にする  
とくに相手も話すのが苦手な場合、  
こちらから質問してあげたほうが  
「何を話せばいいのか」が明確になり、  
ただ待っているより色々話してくれる！
- ・ 「あなたに興味があります」というアピールになる  
誰だって「自分に興味なさそうな人」より  
「興味を持って色々聞いてくれる人」に  
好感を持つので、仲が深まりやすくなる！

内向的な僕たちにとっては  
心強い武器となってくれるでしょう。

とはいえ、間違った使い方をしてしまうと

思ったほどの効果があらわれなかったり…  
かえって相手と距離ができてしまったり…  
という事態を引き起こしかねません。

そうならないためにも、  
質問を使いこなすコツを  
しっかり学んでいきましょう！

## 聴き方の1スキルであることを忘れない

質問は、相手の話を引き出すために使うものです。

「話し方」と「聴き方」

どちら側のスキルかといえば、  
もちろん聴き方のスキルです。

「聴き方の巻」を受講したあなたならご存知のように、  
話を聴くためのスキルは他にもありますよね？

- ・ あいづち
- ・ オウム返し
- ・ 共感 …etc.

これらのスキルとあわせて使うからこそ、  
質問は生きてきます。

反応を通して「興味」と「理解」を示すからこそ、  
「もっとあなたに聴いてほしい」と  
思ってもらえます。

質問する“だけ”で相手がべらべら  
しゃべり続けてくれるわけではありません！

「質問はあくまで聴き方の1スキルでしかない」  
ということを、しっかり頭に入れておきましょう。

## 質問するのは話の区切りがついてから

相手「最近、ランニング始めたんだけどさあ…」

あなた「どれくらい走ってるの？」

これは質問を焦りすぎ。

相手は何か聴いてほしいことがあるから

話しかけてきたのです。

もしかしたら

「他にも近所をランニングしてる人がいて、  
よくよく見たら高校時代のクラスメイトだった！」

という話がしたかったのかもしれない。

相手のほうから切り出してきた場合は、

あいづちやオウム返しを使って

「ちゃんと聴いているから続きをどうぞ」と、  
先をうながすことを優先しましょう。

良くも悪くも、

質問は話の流れをコントロールすることができます。

「どれくらい走ってるの？」と訊けば  
距離の話になるし、

「どうして始めたの？」と訊けば  
「ちょっとお腹まわりが気になってきてさ～」と  
健康面の話になる可能性は高いし、

「昔はスポーツとかしてたの？」と訊けば  
学生時代の部活動の話に持っていくこともできます。



自分が興味を持てる話に  
誘導できるのは質問の大きな強みです。

だからと言って、  
相手が話したがっていることを遮ってまで  
ムリやり流れを変えてしまったら…？

「この人は最後まで聴いてくれないんだなあ」と  
相手は不満を持つことでしょう。

詳しく聴いてみたいことが出てきても、  
相手の話が一区切りつくまでは  
グッと我慢しましょう。

ただし、

- ・ 話の続きを聴くために必要な質問
- ・ 話の内容を整理するための質問

はしても OK です。

例えば、

相手 「この前言ってた映画見てきたんだけどさ…」  
あなた (えっと…、何だっけ?)

こういうときは素直に

「何の映画だっけ？」と質問してみましょう。

疑問を残したままでは

続きを聴くのに支障が出てしまいますからね。

「『名探偵コナン』の新作だよ」

などと答えてもらったら、

「あ～、そういえば観たいって言ってたね。  
…で、どうだったの？」

と、必ず話の流れを戻すことを忘れずに。

## 質問したからには答えに食いつく

質問してもイマイチ会話が盛り上がらない…。

そんな人によくある特徴は、

「**反応が薄い**」ということです。

質問してせっかく相手が答えてくれても

「へえ」「そうですか」のような

気のない返事ひとつで終わってしまったり。

これがさらにひどくなると、

あなた「趣味は何ですか？」

相手「読書です。」

あなた「どんな本を読んでるんですか？」

と、ノーリアクションで  
次の質問に移ってしまう人もいます。

これでは相手は機械的に質問されている気になって  
話すモチベーションはどんどん下がってしまいます。

思い出してください。

**「聴く力＝反応」です！**

質問したからには

「読書いいですね♪」

「カフェで読書してる姿が似合いそうですね！」

といったように、**必ず相手の答えに食いつくこと！**

**それが質問した側のマナーです。**

しつこくお伝えしているように、  
会話では「よくわからない人」が  
一番避けられてしまいます。

聴き役になって  
会話を盛り上げられるようになりたければ、

「あなたの話を聴いて、私はこう感じましたよ」  
という気持ちや感想をしっかり伝えていきましょう。

## 《ワーク Q-4》 人から質問を作ってみよう

妹にすすめられて  
フィットネスクラブに入ったん  
だけど、すっかりハマっちゃって  
週4で通ってるんだよ。



ここでいったん、ワークの時間です。

彼の話に対する人から質問を  
3つ以上考えてみましょう。

## キーワードを見逃さない

人から質問、書けましたでしょうか？

おそらく、

こんな質問を考えた人が多いと思います。

- ・ どんناところが楽しいの？
- ・ どんナトレーニングにハマってるの？
- ・ もともと運動は何かやってたの？

これらは主に

「フィットネス」に注目した人から質問です。

もちろん、これらの質問もしていいのですが、  
実は今回のお題には、他にも相手の人からに迫る  
キーワードがあることに気がついたでしょうか？



それは、「妹さん」です！

だから例えば、

- ・妹さんはなんて薦めてきたの？
- ・妹さんとは普段から仲良いの？

などの質問もできますね。

それから「週4」をキーワードにして

- ・週4も通って変化はあった？
- ・週4で通ってたら顔馴染みもできたんじゃない？

こんな質問も作ることができます。

話題を掘り下げていくには、  
これらの突っ込むべきキーワードを  
見逃さないことが大切です。

ちなみにどんな言葉がキーワードになるかと言うと、

- ・ 名詞
- ・ 人物
- ・ 数字（回数、個数、頻度、金額など）

などがキーワードとなるケースが多いです。

聞き逃さないよう、  
相手の話にはしっかりと耳を傾けましょう。

## キーワードが見当たらないときの対処法

- ・ キーワードが見当たらない
- ・ キーワードはあるけど、  
そこから人がら質問が思いつかない

というケースも出てきます。

**そんなときこそ、情報質問の出番です！**

情報質問使うことで

新しいキーワードをゲットすることができます。

**問題は、「どの情報を引き出すか」です。**

片っ端から5W1Hを埋めていこうとすると

どうしても質問攻めになってしまいます。

なるべく質問のムダ撃ちは避けるべき。

「どの情報質問をすればキーワードが見つかるか？」  
有効性を考えてから質問することが大切です。

例えば、

見て見てー！  
新しい時計買ったんだ♪



最初にあつかったこのお題で考えてみましょう。

## 「いつ買ったの？」(Whenの質問)

おニューの腕時計をいつ買ったのか？

見せびらかしてくるほどなので、まず最近でしょう。

それが昨日なのか、一昨日なのかが明確になれば

相手の人からに迫れそうでしょうか？

…まあ難しいですね。

なので、有効性は「×」となります。

(「○」「△」「×」の三段階評価)

※ あくまで今回のお題では「×」というだけなので

話題によっては「○」にも「△」にもなり得ます。

以下の質問も同様です。

## 「どこで買ったの？」(Where の質問)

この質問でわかるのは主に2点です。

- ・ お店の名前
- ・ ネットで買ったか、リアル店舗で買ったか

これらの情報が加われば

「そのお店はよく利用するの？」とか

「買い物はネットですることが多いの？」

といった人から質問につなげることができます。

ただ、買うお店に強いこだわりがある人は少ないので  
有効性は「△」としておきます。

## 「誰と買いにいったの？」(Whoの質問)

これは相手の人間関係を知っているかどうかで有効性は変わってきそうですね。

相手に恋人または配偶者がいて、  
あなたもそれを知っているなら有効性は「○」です。

「彼女に選んでもらったの？」

「奥さんは洋服とか買うとき、口出ししてくるの？」

こんな質問をすれば、彼女（奥さん）との関係性を垣間見ることができます。

相手の人間関係をよく知らない場合、  
有効性は「×」です。

「一人で買いに行ったよ」なんて返ってきたら  
人から質問につなげるのは難しいですからね。

(社会人の場合、恋人や配偶者がいなければ  
普通は一人で買いに行くでしょうから)

### 「ブランドはなに？」(Whatの質問)

時計の場合、ブランド名を聞いても

「ふ〜ん」と感じて終わってしまう人は多いはず。

「そのブランド好きなの？」という人から質問は  
すぐに思いつきますが、あまり深い話には  
つながらないケースがほとんどでしょう。

なので、有効性は「△」。



ただし、

お互い時計にこだわりがある場合なら「○」です。

### 「いくつ買ったの？」(How many の質問)

時計を一度に複数買う人は稀なので「×」です。

### 「時計いくつ持ってる？」(How many の質問)

この質問自体が半分人がら質問になっているので、  
「どれくらい時計好きか」を知ることができます。

また、相手の答え次第で

さらに人がらを引き出すこともできます。

例えば、

・たくさん持っている場合

「きれいに飾ってたりするの？」

「今日どの時計にするのかどうやって決めるの？」

・一つの場合

「今まで時計持ってなかったの？」

・二つの場合

「今まで仕事とプライベートで同じの使ってたの？」

というわけで、有効性は「○」です。

### 「いくらしたの？」(How much の質問)

時計は安い物でよければ 100 均でも買えるし、  
質のいい物なら 10 万円は軽く超えます。

このように値段の開きが大きいものの場合、  
値段は相手の価値観を知るのに最適な情報です。

また、ちょっとお題を変えて

「スーツならいくらまで出す？」

「革靴ならいくらまで出す？」

「恋人への誕生日プレゼントならいくらまで出す？」

といった価値観を問う質問にも繋げやすいので  
有効性は文句なしに「○」です。

もう一度言っておきますが、  
あくまで「今回のお題に対する有効性」なので  
話題が変われば有効性も変わります。

リポビタミンDを飲んでいる人に

「いくらで買ったの？」と訊いても

人がらにつなげるのは至難の業ですよ。

この場合なら

「どんなときに飲むの？」

「どれくらいの頻度で飲むの？」

などと質問したほうが盛り上がる可能性は高いです。

このあたりは慣れも必要なので

最初は難しいかもしれませんが、

だんだんと感覚で見極められるように

なっていくはずですよ。

無計画に情報質問を連発するのではなく、

**「どの情報を引き出すべきか？」**

を考える癖をつけましょう。

## 《ワーク Q-5》 どの情報を引き出す？

相手の人がらに迫るには、

どんな情報質問をするのが有効でしょう？

それぞれのお題に対して考えてみましょう。

- (1) 今度、すごい久々にディズニー行くことになったんです。
- (2) かわいいアクセサリーを見つけると、ついつい買っちゃいます。
- (3) 実は今度、彼女にプロポーズするんです！

次のページに解答例があるので、

しっかり考えてから進みましょう！

## 解答例

(1) 「久々っていつ以来？」

(When の質問)

「誰と行くの？」

(Who の質問)

(2) 「どんなアクセサリーが好きなの？」

(What の質問)

「いくつくらい持ってるの？」

(How many の質問)

「月いくらくらい使ってるの？」

(How much の質問)

(3) 「どこでプロポーズする予定なの？」

(Where の質問)

「どうやってプロポーズするの？」

(How の質問)