

質問力の巻

~Question~

【第3回】

クロス質問法をマスター
&他人に興味を持つ方法

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4章】 質問を生み出すクロス質問法	3
人から質問を作るコツ	4
【上】 連想	7
《ワーク Q-6》「連想」で質問づくり	10
【左】 過去/【右】 未来	14
《ワーク Q-7》「過去&未来」で質問づくり	16
【下】 深掘	19
《ワーク Q-8》「深掘」で質問づくり	24
《ワーク Q-9》クロス質問法で質問作り	27
鉄板質問は覚えておけばすぐに使える	30
【第6章】 相手に興味を持つ方法	32
興味を持つカギは、人がらを知ること	35
人には今までの「ストーリー」がある	39
ストーリーを引き出す質問例	43
おわりに	46

【第4章】質問を生み出すクロス質問法

日常会話の中で

質問する機会は増えてきたでしょうか？

おそらく

「人から質問はなかなか思いつかない…」

と感じている人は多いのではないのでしょうか。

5W1Hを埋めるだけの情報質問と違って、

人から質問を作るにはちょっとコツがいるのです。

今回はいよいよ、

人から質問を作るコツを習得していきます！

人から質問を作るコツ

いきなり答えをお伝えすると、
人から質問を生み出すコツは
「想像を広げること」です。



最近 自炊を
はじめたんですけど、
意外と楽しくて
ハマっちゃいました♪

例えば、

この人に対する質問で考えてみると、

料理しているシーンを想像してみたり、

レシピを調べているシーンを想像してみたり、

スーパーで買い物しているシーンを想像してみたり、

そうやって色々な方向に想像を広げることで
質問は生まれてくるものです。

結局のところ、
質問を考えるのが苦手な人というのは
想像することが苦手と言えます。

人の話を聴いても想像力が働かないから
「ふ～ん」と感じるだけで、
質問したいことが湧いてこないのです。

だからこそ、
もっと想像力を働かせて
質問を考えてほしいのですが…

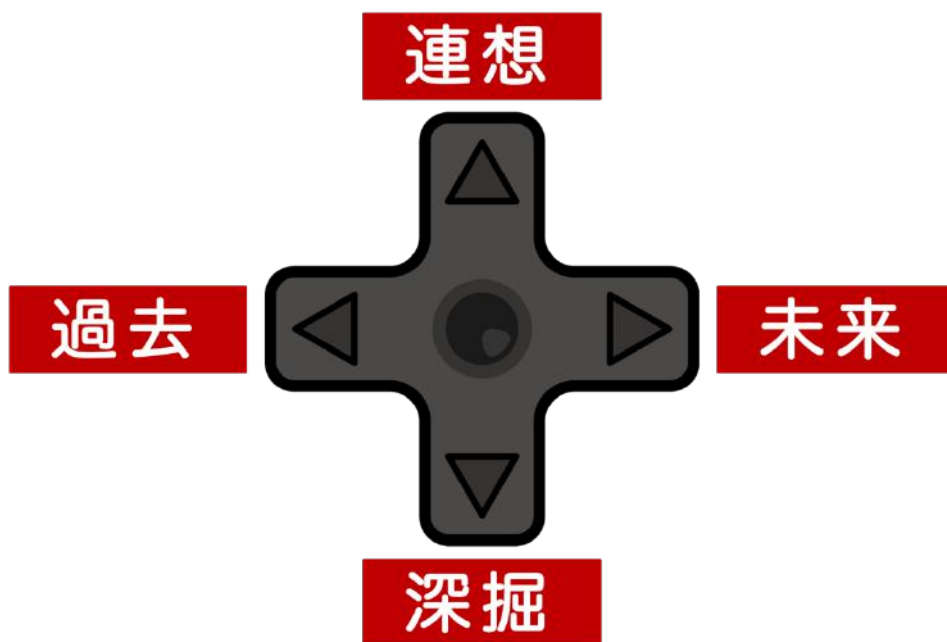
ただ「想像しましょう」だけだと、
いまいちコツが掴みづらいと思います。

そこで！

想像の広げ方をパターン化してまとめた

「クロス質問法」というものを今から伝授します。

クロス質問法のクロスとは「十字」を意味し、
上下左右4パターンで構成されています。



一つずつ順番に習得していきましょう！

【上】 連想

人は何かをイメージするとき、
目線を上に向けて考えたりしますね。
だから上方向が「連想」と覚えてください。

「連想」は話のキーワードと
関連のあるものを連想することで
質問を生み出す方法です。

例えば先ほど例で出した、
「最近、自炊はじめました」
という人への質問で考えてみましょう。

まず、
「自炊」から連想できるものって何があるでしょう？

試しにノートに書き出してみましょう。

-
-
-

書けました？

一例を挙げると、

料理、レシピ、食材、調味料、スーパー、
調理器具（包丁、フライパン、鍋など）、

…こんな感じでしょうか？

ここまできたら、

「連想して出てきたもの」と「相手」を
結びつけて質問を作っていきます。

- ・料理＋相手

「得意料理とかあるんですか？」

「結構凝った料理も作ってるんですか？」

- ・レシピ＋相手

「レシピっていつもどうやって調べてるんですか？」

「毎日献立考えるのって大変じゃないですか？」

- ・食材＋相手

「一人暮らしだと

食材使い切るのがって大変じゃないですか？」

- ・調理器具＋相手

「自炊始めるときって

調理器具もいろいろ買い揃えたりしたんですか？」

では早速、

「連想」を使って質問を作ってみましょう！

《ワーク Q-6》「連想」で質問づくり

「連想」を使って、
次のお題に対する質問を考えてみましょう。

昔から映画が好きで、
同じく映画好きの友達と
よく劇場に行ってます。



ノートに思いつくかぎりの質問を書き出してから
次ページの解答例に進みましょう！

解答例

「好きな作品は？」

「観る作品はどういう基準で選ぶ？」

「好きなジャンルは？」

「好きな俳優は？」

「洋画を吹替で観る人のことどう思う？」

「映画見るときポップコーン食べる派？」

「お決まりの座席位置とかある？」

「TVドラマもよく見る？」

「DVD とかもたくさん持ってる？」

「ひょっとして家にホームシアターある？」

連想を使って質問を作ると
情報質問になりやすいので
ちょっと注意が必要です。

使うときには

「相手に焦点を当てること」を意識して、

「とくに好きな〇〇はなんですか？」

といったように、

好みにつなげてみるのが使いやすいです。

例えば、

「とくに好きな俳優はいますか？」

などと質問してみて、

「どんなところが好きなんですか？」

と理由もセットで訊いていきましょう。

ただ、知らない話題には不向きです。

映画の知識がないのに

「好きな映画監督は？」なんて質問しても、
その後の話にはついていけない
可能性が高いですよ？

そういう場合は

これから紹介する他の方法を使うか、

「座席の位置にこだわりはあるんですか？」のような、
映画の知識がなくてもついていけそうな
質問を使っていきましょう。

【左】 過去/ 【右】 未来

昔の話を訊き出したり、
逆にこれから先の目標や展望を訊いてみたりと、
時間軸をずらして質問を作る方法です。

イメージしやすく、使い勝手のいい方法と言えます。

今回も「最近、自炊はじめました」
という人への質問で考えてみましょう。

- ・ 始めたきっかけ

「自炊を始めたきっかけとかあったんですか？」

- ・ 今までの経緯

「自炊するまではご飯ってどうしてたんですか？」

「本格的に自炊するのは今回が初めてですか？」

・ 今後の目標

「チャレンジしてみたい料理はありますか？」

変化球の質問としては、

「もしも～だったら？」という

仮定の質問を試してみるのもオススメです。

例えば、「相手には今、恋人がいない」という

情報を知っているなら

「もし恋人ができたら何を作ってあげたいですか？」

などと質問してみる具合です。

想像力豊かな人に仮定の質問を振ってみると、

妄想が爆発した面白い話が聞けたりしますよ。

《ワーク Q-7》「過去&未来」で質問づくり

「過去」「未来」を使って、
次のお題に対する質問を考えてみましょう。

昔から映画が好きで、
同じく映画好きの友達と
よく劇場に行ってます。



おそらく前の方法で出てきた質問と
かぶることも出てくるとは思いますが、

クロス質問法を使う目的は

「自力で人がら質問を思いつけるようになること」
なので、かぶること自体は全く問題ありません！

「連想」を使って

「今までで一番感動した作品は？」と質問しようが、

「過去」を使って

「今までで一番感動した作品は？」と質問しようが、

相手にとっては関係ありませんからね。

「さっきも同じような質問書いたかも」と思っても、
気にせずどんどん書き出してみましよう。

ノートに思いつくかぎりの質問を書き出してから
次ページの解答例に進みましょう！

解答例

● 過去

「映画好きになったキッカケの作品は？」

「その友達とはどうやって知りあったの？」

「就活で映画関係の会社も受けたりした？」

「作る側になりたいと思ったことはないの？」

「今までで一番見返した映画は？」

「今までで一番のクソ映画は？」

(「今までで一番」は使いやすい！)

● 未来

「公開が待ち遠しい作品ある？」

「もし自分で映画を撮るなら、

どんな作品を撮ってみたい？」

【下】 深掘

相手の感情や価値観といった
内面を掘り下げていく方法です。

一番ダイレクトに
相手の人がらに迫れる方法でもあります。

パターンとしては大きく2つあります。

① 感情や価値観をザックリ聞いてみる

「どんなところが魅力ですか？」

「どんな時がツライですか？」といった質問です。

「最近、自炊ははじめました」

という人への質問で考えてみると、

「料理のどんなところが楽しいですか？」

「自炊をはじめて

良かったと思うのはどんな時ですか？」

といった具合です。

② 相手の感情が動きそうな

具体的シチュエーションを投げかける

「はじめて作った料理がうまくできたときって、

テンション上がるでしょうね？」

「スーパーで食材買い込むときって、

ちょっと誇らしくなったりするんでしょうね？」

といった質問です。

一つ目のパターンと比べると、

より具体的なシチュエーションを

挙げているのがわかると思います。

他の方法以上に想像力が試されるので
難易度は上がりますが、

その分、
相手が日々感じていた気持ちにバチっとハマれば、
普段は大人しい人も
イキイキ喋り出したりするものです。

ところで、

「具体的なシチュエーションを投げかける」
って、前にもどこかで学びましたよね？

…そう、聴き方の巻で学んだ

「先どり共感」がまさにこれでしたね！

先どり共感は相手の感情を刺激して
話を引き出すスキルなので、
深掘の質問とほぼ同じものになります。

「深掘」を使いこなすポイントは、
マイナスの感情を刺激することです。

例えば、

「仕事で疲れてると

作るのが面倒になることもあるんでしょうね？」

「作るのは楽しくても

片付けは面倒臭かったりしますよね？」

などの質問です。

マイナスの感情は

「話したら嫌われるんじゃないか」と思って、
なかなか人には言えずに
溜めこんでしまう人が多いです。

でも本当は、
そういうマイナスの感情ほど
誰かに聞いてほしいもの。

だからいざ吐き出させてあげれば、
実は明るい話題以上に
盛り上がるパワーを秘めているのです。

質問することで

「マイナスの気持ちも話してくれて大丈夫ですよ」と
許可を与えてあげましょう。

《ワーク Q-8》「深掘」で質問づくり

「深掘」を使って、
次のお題に対する質問を考えてみましょう。

昔から映画が好きで、
同じく映画好きの友達と
よく劇場に行ってます。



ノートに思いつくかぎりの質問を書き出してから
次ページの解答例に進みましょう！

解答例

「映画の魅力ってなに？」

「映画好きでよかったと思うのはどんなとき？」

「映画好きになったきっかけは？」

「映画見たあとに友達と語りあうのって
最高なんでしょうね？」

「自分の生き方に影響を与えた作品とかある？」

「チケット代 1900 円ってぶっちゃけどう思う？」

「近くの席にいたら

イラっとするのはどんなお客さん？」

「上映中にスマホいじってる人
についてどう思う？」

「すごいつまらなくても最後まで見る？」

- ・ 連想
- ・ 過去
- ・ 未来
- ・ 深掘

以上4つの方法をまとめて

「クロス質問法」と呼びます。

いきなり全部を使いこなそうと思っても
なかなか大変だと思うので、

まずは「使いやすそうだな」と思った方法から
重点的に使っていきましょう。

《ワーク Q-9》クロス質問法で質問作り

お次の題材は仕事です。

4つの方法を使って、

次のお題に対する質問を考えてみましょう。

今は
アパレル販売の
仕事をしています。



ノートに思いつくかぎりの質問を書き出してから
次ページの解答例に進みましょう！

解答例

● 連想

「普段から洋服はよく買う？」

「部屋は洋服であふれてたりする？」

「どういう系のファッションが好き？」

「スタッフ同士の仲はいい？」

「店長は厳しい人？」

「個人ノルマとか厳しかったりする？」

「理不尽なクレーム受けたことある？」

「繁忙期は休めない？」

「オフの日はどんなことしてる？」

● 過去

「今の会社(職種)を選んだキッカケは？」

「学生時代も販売のアルバイトしてた？」

「もし就活前に戻れたらどうする？」

● 未来

「出世欲はある？」

「店長やってみたいと思う？」

「販売以外の仕事には興味ない？」

「もしどんな職業にも転職できるなら？」

● 深掘

「やりがいを感じるのはどんな時？」

「接客したお客さんが常連になってくれたら
嬉しいんでしょうね？」

「コーディネート相談とか受けたら
張り切っちゃうんでしょうね？」

「嫌なお客さんもいたりするんでしょうね？」

「体調が悪くても簡単には休めないんでしょうね？」

「立ちっぱなしで体力的にも
つらいお仕事でしょうね？」

「実際に働いてみると
理想と現実とのギャップもありますよね？」

鉄板質問は覚えておけばすぐに使える

ワークでは

- ・ 映画を見るのが趣味の人
- ・ アパレル販売の仕事をしている人

に対する質問を考えていただきましたが、

他の趣味・仕事でも似たような質問ができます。

● 趣味に関する鉄板質問

- ・ハマり度合い
(持っている個数やつぎ込んだ金額などを訊く)
- ・こだわり
- ・おすすめ○○
- ・今までで一番よかった○○
- ・その趣味の魅力
- ・ハマったきっかけ
- ・今の楽しみ

● 仕事に関する鉄板質問

- ・ 就職・転職のきっかけ
- ・ 職場の人間関係
- ・ 仕事へのやりがい・不満
- ・ ストレスを感じる場面
- ・ 今後の目標やキャリアプラン
- ・ オフの過ごし方

このあたりの質問は

趣味がなんであれ、仕事がなんであれ、
使いまわすことができます。

もし、

クロス質問法がどうしても使いにくいと感じる方は、
こちらを覚えてしまうのも一つの手です。

あなたが使いやすいほうを選んでくださいね。

【第6章】相手に興味を持つ方法

第1回のテキストで

「質問とは興味を伝えるメッセージである」
という話をしました。

この言葉からもわかるように、
質問を生みだす源は「相手に対する興味」です。

クロス質問法を知っていても、
相手に対する興味がないと
なかなか想像力が働かなくて
質問づくりに苦勞してしまいます。

ただそうは言っても、

「興味なんて持とうと思っても持てないよ！」

それがコミュ障さんの本音だと思います。

そもそも僕たちのような内向型人間は
自分の世界にこもりがち傾向が強いので
「他人に興味がない」という状況に陥りがちですから。

もちろん、
出会った人全員に興味を持つことは
誰にも不可能なので、目指す必要はありません。

でも、

職場が同じで毎週会わなきゃいけないとか、

共通の知人が多くて

何かと顔を合わせる機会があるとか、

そういう相手に対しては
ある程度の興味を持っていたほうが
コミュニケーションしやすくなることは明白です。

お互い興味がないからといって、
ズーっと無言じゃ気まずいですよね…。

では、どうすれば相手に対して
今よりも興味を持てるようになるのでしょうか？

興味を持つカギは、人がらを知ること

「コミュ障さんはもっと他人に興味を持とう！」

世のコミュニケーション教材でも
こんなアドバイスは頻繁に見かけます。

ただ、そのわりに肝心の興味を持つ方法については
書かれていなかったりします…。

それくらい
そもそも興味がないものに興味を持つのって
難しいことなんでしょうけどね(^_^;)

なので絶対の方法はありませんが、
僕が考えるもっとも有効な手段が

「人から質問を使って
相手の人間性を引き出すこと」

です！

…ん？

興味がないから質問が思いつかないのに
「質問して興味を持って」だって？

なんだかタマゴが先か？ニワトリが先か？
みたいな話しになってきましたが…

現時点で興味がない人に興味を持つには、
「今以上に相手の内面を知ること」。

これ以上の方法はありません！

結局のところ、
他人に興味を持たない一番の原因は
その人のことを知らないからです。

おそらくこの講座を受けている人の中には、
「今まで情報質問しか使ってこなかったなあ」
と感じた人は多いと思います。

そりゃあ情報ばかり尋ねていたら、
相手に興味を持たないのは当たり前です。

だからこそ、まずは

**一度の会話の中で
最低一回は人がら質問を試してみる！**

これを目標にしてみてください。

そこが他人に興味を持てるようになる
スタートラインです。

どうしても質問が思いつかない人は、
30 ページ、31 ページにあげた鉄板質問を
いくつか覚えて使っていきましょう。

人には今までの「ストーリー」がある

少しずつ相手への興味が湧いてきたら、
ぜひチャレンジしてほしいことがあります。

それは、
その人ならではのストーリーを聴くこと です。

ちなみにストーリーというのは、

- ・ ルーツやバックボーン
- ・ ターニングポイント
- ・ 苦労話
- ・ どうやってその苦労を乗り越えてきたのか

などの話を指します。

なぜこういう話を聴くのが大事かというと、
人はストーリーが大好きな生き物だから です！

世の中には、映画にマンガに小説と、
ストーリーが溢れかえっていますよね。

なぜこんなにも次々と
新しいストーリーが生まれてくるかというと、

それもやっぱり
人はストーリーが大好きな生き物だからです。

だから普段の会話においても、
相手が今までに歩んできた
ストーリーに注目することが、
興味深い話を引き出すコツです。

あなたの人生の中では、
まだ相手の出番は一時間しかない
脇役かもしれません。

でも、当然ながら相手には相手の人生があって、
その中ではその人が主人公です。

今まで何十年と生きてきたのですから、
その人にしか話せないエピソードや、
その人ならではの人生のドラマが
必ずあります。

それを相手の雰囲気を見ただけで

「自分とは話あわなそうだな」とか
「大した話持ってなさそうだな」などと

勝手に決めつけてしまうのは
とても勿体ないことだと思います。

人と会話するときには、

「この人は今まで
どんなストーリーを歩んできたんだろうか？」

そんな気持ちを持って
会話するよう心がけていきましょう！

ストーリーを引き出す質問例

具体的には、次のような人から質問を使ってみるのがオススメです。

- ・ キッカケはなんだったんですか？」
- ・ 子供の頃から〇〇が好きだったんですか？
- ・ ご両親も〇〇が好きだったんですか？
- ・ はじめは苦労もあったんでしょうね？
- ・ それをどうやって乗り越えてきたんですか？

チャンスがあれば、
ぜひこういった質問を投げかけてみましょう。

とくに職場の上司や先輩など、
目上の人にこういう質問を使って
「あなたの歩んできた歴史を教えてください！」

みたいなスタンスで話を聴きにいくと、
尊敬の気持ちも伝わるのですごく喜ばれますね。

こういった質問を通して話を聴いていくうちに、
「人にはそれぞれ人生のドラマがあるんだな」
という実感が湧いてきて、
さらに興味が持てるようになっていくはずです。

そして

今まで以上に他人に興味を持つ機会が増える



興味を持ったことで、機械的ではなく
純粹に訊いてみたい質問が浮かんでくるようになる



その質問からさらに相手の人間性を知り、
さらに相手に興味を持つ

こんな好循環が生まれ、
今より深い関係を築けるようになっていきます。

おわりに

質問力の巻は以上で終了となります。

いろいろなコツをお伝えしてきましたが、

正直、どんな質問が
相手の「しゃべりたいスイッチ」を押すのかは
結局は質問してみないとわかりません。

変に凝った質問をしようと思って、

「あなたにとって生きるとは何ですか？」

なんて哲学めいた質問をしたところで、

「そんなこと考えたことないよ～」と

相手が困惑してしまう場合もあると思います。

平凡な質問だからといって

100%盛り上がらないとは限りません。

情報質問だからといって

100%盛り上がらないとも限りません。

だからこそ、

気になったことは胸の中にしまっ
てしまわずに
素直に質問してみる。

そんな姿勢が何より大切です。

だって質問は

「相手への興味のメッセージ」ですからね！

テクニックも大事ですが、
テクニックうんぬんの前に

「あなたが本当に興味を持って投げかけた質問」
こそが一番いい質問だと僕は思います。

ぜひ今日からは
もっと「相手の話を聴きたがる人」になりましょう。

質問を通して相手の人がらやストーリーに
ふれる機会が増えていけば、
必ず今よりも人付き合いが楽しくなっていきます。