



第26回 オンライン無料楽習会



参加者の意欲・満足度が高まる

質問力

しつ

もん

りょく

何のため
の質問？

どんな
質問？

場を変える
質問

『質問』に意味を持たせる事で会場も盛り上がる！



シナプソロジー
アドバンス教育トレーナー

恒松 伴典・袴田 雅江

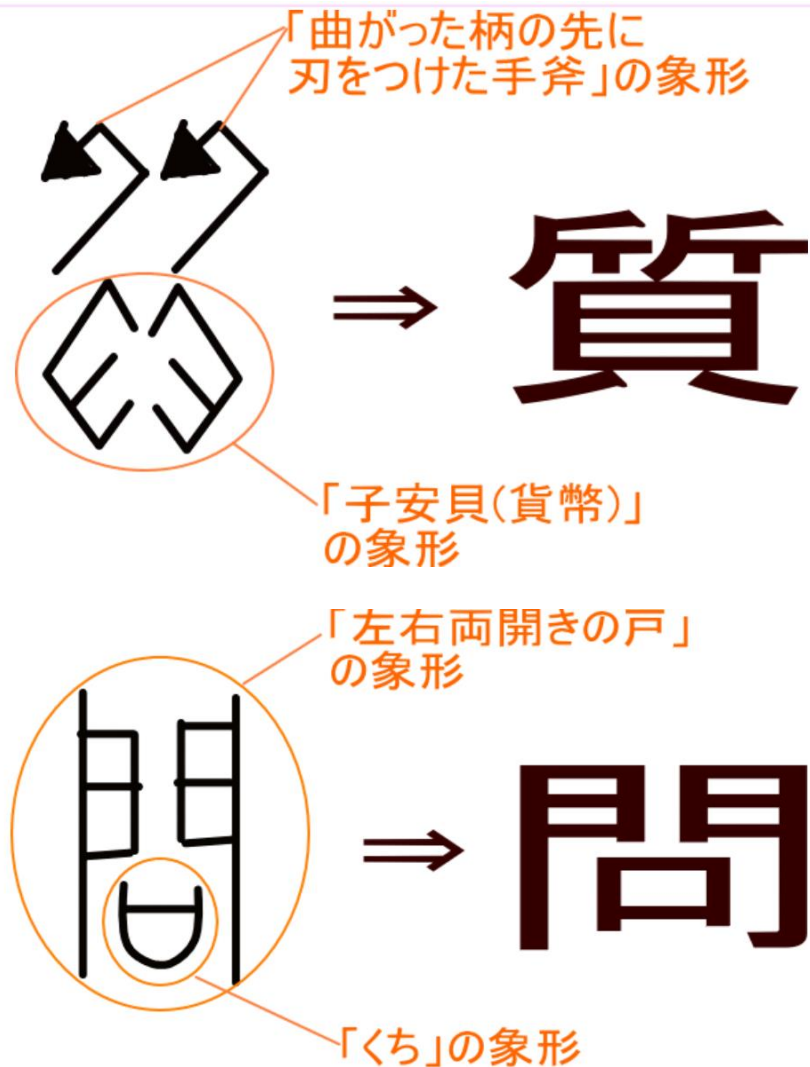
質問

- ・わからないことや疑わしい点について

聞いただすこと。またその内容。

例) 質問に答える・先生に質問する

成り立ち



価値として釣り合っている
金銭に相当する品物

▶物質、本質、気質、質素、人質

家の門の前で物事について
口で聞き出す、尋ねる

▶学問、問題、疑問、訪問、慰問、

質問のメリット

1. 相手に**関心**を持っていることを示せる

場と内容にあった内容であること

2. 相手からより多くの**情報**を収集できる

様々な角度から質問をする

3. 相手とスムーズに**人間関係**を築くことができる

会話のキャッチボールで話を引き出す

質問の種類

● クローズドクエスチョン

▶ 『はい』『いいえ』相手が明確に答えられる質問

例) 寿司は好きですか？

● オープンクエスチョン

▶相手に自由に答えてもらう質問

例) どんな寿司ネタが好きですか？

質問の種類

- クローズドクエスチョン

初対面の人と関係を築いていくのに有効

- オープンクエスチョン

クローズドクエスチョンから得た情報をもとに
オープンクエスチョンを展開していくことで
距離感を近づける

良い質問とは？

- 相手の意見や体験など相手に聞かなければわからないこと
- 相手も気づいていなかった考えを引き出す質問

悪い質問とは？

- 高度な知識を聞く
- 調べたらわかるような事をわざと聞く

質問力を鍛える

- 質問が上手い人を洞察し、真似る

自分以外の人同士の会話から質問の反応を学ぶことで会話が上達する

- 相手からの質問を振り返ってみる

答えやすかった？どんな気持ちだった？もっと聞いてほしかった？どういう質問をしたらよかった？

- 質問の切り口を持つ

Who（誰が）,when（いつ）,where（どこで）,what（何を）,why（なぜ）,how（どのように）

人の行動心理に働きかける質問



行動に働きかける質問

《デフォルト効果》：「AとBはどちらが良いですか？」

AかBを選ばなければいけないと感じる。

「家でジッとしてるのと、運動するの、どちらが良いと思いますか？」

《質問行動効果》：「次回は〇〇する予定ですか？」

質問されることで行動を意識し、実際に行動する確率が上がる。

「今週は運動する予定ですか？」

満足度を高める質問

《パブロフの条件付け》

ポジティブな質問を繰り返す人には前向きな感情を持つようになる。

「好きな食べ物は何ですか?」「ここに来て何が楽しいですか?」

「どんなことをしているときに幸せですか?」

《オペラント条件付け》

質問に答えて褒められると、もっと質問に答えようと行動が強化される。

質問をしてくれたこと、答えてくれた内容を承認しましょう!

自分への質問「自問自答」

・人は一般的に一日数千回自問自答していると言われている。

「今日の昼は何食べよう?」「今週末は何をしよう?」「このままで良いのかな?」

自分自身にもポジティブな質問をすることで気づきや成長に繋がる!

「次はどうすればもっと良くなる?」「今日、良かったことは?」

「自分が本当にやりたいことは?」「最近自分を褒めるとしたらどんな事?」

「ありがとうを伝えたい人は?」