

質問の作り方

今回は、「質問の作り方」についての情報提供をします。

質問は視点を変えて選択肢を増やしたり、言葉の意味をより具体的に知るためにとても重要なものですが、意図が入れば対等な関係性をどんどん失っていく危うさを兼ね備えたものです。使う人のあり方ひとつで詐欺師にも変わることのできる、そんな要素を持っています。

なので、そのことをきちんと理解したうえで、仲間とダイアログしながら学び合う、そんな環境をつくりたい人が1歩を踏み出せる、この資料がそんなきっかけになれば嬉しいです。

まずは、質問をつくるうえでのポイントを3つあげておきます。

1. 自分が知らないことを積極的に認める
2. 相手に対する純粋な興味を持つ
3. 場の流れや相手に沿う

質問について考えてみた時、この3つがポイントだなと言葉にしてみました。これらに関して、もう少し具体的な説明は下記の通りです。

1. 自分が知らないことを積極的に認める

知っている前提で投げかける質問には、相手に対して「気づかせてあげる」という意図が含まれてしまいます。それは質問をする側の方が「偉い」とか「正しい」とか優位な立場、わかりやすく言うと上側をとることになります。そもそも、学校の授業と違って正解が決まっていない中で、自分の答えが正しいと思うこと自体が思考の幅を狭めてしまう要因です。

2. 相手に対する純粋な興味を持つ

意外と忘れられてしまうことなのですが、相手に対する純粋な興味を持って質問を投げかけます。極端に言うと、相手に興味がないのであれば質問は投げかけずに、自分の話をし続けた方がいいです。ついついやってしまうのですが、相手をコントロールすることを目的とせず、お互いの探求や発見のために質問を投げかけてみてください。

3. 場の流れや相手に沿う

どんなにクリエイティブな質問でも、前後の流れを無視して投げかけると、まったく効力をもたないものになってしまいます。質問すること自体の目的は、自分や相手の問いの状態を切り取ることで、自分のスキルに感心してもらうことでも、相手を気づかせるものでもありません。話をしている自分が知りたいことを素直に聴くから、それによって他の視点を得て結果的に相手が気づくのです。

以上が質問をつくるうえでの3つのポイントなのですが、これはダイアログの教科書なので目的は探求や発見です。それに加えて僕は個人的に、お互いの主体性を尊重すること、お互いが自分への信頼を強めてもらうことを目的に含めてコミュニケーションをとっています。自分自身への信頼は人それぞれ必ず自然と存在しているものですから、自分も相手も必ず持っている、それを前提に質問を投げかけているのです。

そんなダイアログの時間の中で、うまく質問ができているかどうかを確認するためには、その質問が自分らしいかどうか、それがひとつの判断基準です。相手に投げかけたその質問の中に、きちんと自分がいるかどうか、それで判断します。もう少し具体的に言うと、「希望の背伸び」的な立ち位置は良しとして、作りあげた完全なる仮面をかぶった自分が投げかける質問と、自分という素で投げられる質問では、その先にあるものは変わってくる可能性が高くなります。なので、自分らしいと思える質問かどうか、曖昧な基準ではありますが質問をふり返る時に確認してみてください。

相手に質問を投げかけることが、実際は自分のために質問をするということにつながってくるのです。その理由は、先ほど書いたように質問を投げかける時点で自分の確認ができ、相手が答えてくれることで知らない視点を獲得、そんな結果につながっていきます。

ダイアログをするうえでの大前提ですが、お互いの関係性は基本として対等で、どちらかが上とか下とかの関係性は瞬間的に変化したとしても、いつまでもそれを引きずらないようにしてください。これは「30. 立ち位置」に書いてあることなので、詳しくはそちらをご覧ください。

その大前提を忘れずにダイアログし、相手に質問を投げかけるときは、自分の思考の枠を超えることを大切にしてください。実際、自分の枠から飛び出るとはとても怖いものですが、自分の想像できる範囲の回答を求めるのか、自分の想像もできない回答を求めるのか、このふたつの道は大きな違いをもたらします。

問いを持っていろんな内容の話しをすることで発散し、問いをもってふり返りながら収束すること、このダイアログの基本的な流れから考えると、枠の中を発散の限界点とするのか、それとも枠の外にも発散を広げていくのか、それによって問いに対する気づきが大きく変わってくるのです。

ダイアログにおいて質問することは、いろんな視点で自分を理解するためにもとても重要なことなのです。相手に質問することで、自分が知りたいことを1番知ることができます。それにその人のスタンスがしっかりと表れるものなので、そんな視点からも自分を知ることができます。

再度ここに書きますが、ダイアログの目的は探求や発見であり、目の前の相手と話をしながら、自分自身を探求し、新しい自分を発見してていくことです。その目的を理解すると、目の前の相手に妙な気を使って頭で考えたり、またタイミングを逃した質問をするのではなく、場にきちんと気遣いながら、自然に湧いてくる疑問を言葉にして相手に投げかけること、それが場に沿った質問になっていきます。

「9. 質問の種類」に書いてある質問の分類を把握し、ダイアログしながら相手に質問を投げかけ続けると、だんだん頭に質問が湧いてくる、そんな感覚で自然と質問をすることができるようになります。いちいち、質問するために考えなくてよくて、ただ単に目の前の話に集中して自分のことや相手のことを探求すればいいのです。

最初の練習としては、質問をたくさん書き出してみてください。ひとつの質問を考えた後に、前に説明するような文章を書いてみたり、表現を変えてみたり、思いっきり短くしてみたりしてください。同じような質問でも言葉の表現ひとつで全然変わってきます。

(例)

「今夜は何食べたい？」

「なにか料理を作ろうと思うんだけど、今夜は何食べたい？」

「今食べたいものある？」

「何食べたい？」

etc

それとひとつ提案があります。その提案というのは二元論ではなく三元論以上で相手に投げかけることです。理由は、インターネットの普及によって世に情報が溢れていることで、白か黒かでは判断しかねる状況にあるのです。なので極端にいうと「Yes」と「No」のクローズドの質問でも、もうひとつ何かを付け加えることで、投げかける内容を三元論として変化させてください。

例えば「右？」「左？」だと二元論なのですが、「右？」「左？」「前？」になれば三元論に変わります。ちなみに「真ん中」は右と左の途中にあるので、投げかけているもの達が直線になりますよね。そうではなくて、三角形をつくるつもりで3つ目の提案を選んでください。そうすることで、質問としての役割が大きく変わってきます。別に「右？」「左？」「猫？」でも、相手が受け容れてくれるのであればいいのです。

最後に、今回の文頭で申した通り、質問を自由に投げれるようになればなるほど、相手をコントロールするスキルを手にするようになります。どうにか「Yes」と言わせたり、相手を追い込んだりと、質問の活かし方ひとつで生まれてくる結果は選ぶこともできるのです。

なので、質問力が高まれば高まるほど、質問をする人のスタンスが問われてくると僕は思っています。あらためて、あなたがダイアログをする目的、そしてどんなスタンスで人と接したいのか、それをご自分に問うというのも質問の練習にいいのかもしれません。

「いい質問には答えが含まれている」という言葉の通り、質問をきちんと考えさえすれば自然と答えは生まれてくるので、ぜひそんな練習としてご自分への質問を何度も何度もつくりながら、自己探求してみてください。

今回は「質問の作り方」のお話をしました。次回は「場の活かし方」の話をします。

ダイアログのススメは、ダイアログを日常に取り入れたり、ダイアログの場をつくったりする仲間たちと一緒にダイアログを学び合うためのコミュニティです。僕も含めたメンバーそれぞれが実践し、それを共有し合いながらまた実践し、それによってダイアログへの理解をより深めていく、そんな環境をつくるために一步一步進んでいるところです。

なのでぜひ、今回の内容で感じたことや気づきなど、みんなのダイアログで共有してください。それをもとにまたいろんな気づきが生まれるはずです。

それと、

「こんなことを実践しようと思う！」

「こんな実践をしてみたよ。」

といったことの共有の場にもしてください。そうすることで、投稿したあなたが1番学びを得ることになりますので。

ぜひメンバーと一緒に、ダイアログ学び合う環境をつくっていきましょう。

みんなのダイアログ

<http://cobaken.net/webdialog/index.php?qa>

ダイアログの教科書 34. 質問の作り方

投稿日 2015/04/22 ・ 最終更新日 2015/04/22

発行 COBAKEN LIFESTYLE LABO <http://cobaken.net>