

第1話「夢への第一歩」

課題	会話が途中で途切れてしまった
ストラテジー	質問をして相手に話してもらう
効果	- 質問の形で新しい話題を提供することで、会話を続けるきっかけを作ることができる - 質問なので、自分からたくさん話さなくても、相手に話してもらうことができる

<課題>

会話が途中で途切れてしまった



移動中の車内で、太田がスアンにいろいろと話しかけてくれたのですが、まだ日本語に自信がないスアンは、短い返事をするだけでした。それで会話が途切れてしまい、気まずい雰囲気になりました。しかし、どうやって会話を続けられればいいかわかりませんでした。

<ストラテジー使用場面>



スアン：あの、大宮ってどんなところですか。

太 田：ああ、大宮か。とっても便利な街よ。

スアン：そうですか。私アニメで見たことがあります。

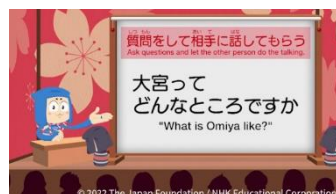
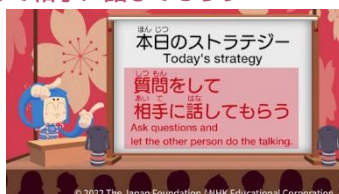
太 田：大宮を？

スアン：はい。

太 田：へえ、スアンさんはアニメ好きかあ。

<スアンが使ったストラテジー>

質問をして相手に話してもらう



新しい話題を提供し会話を続けるために、スアンは「大宮ってどんなところですか。」と、これから行く場所(大宮)について質問をしました。大宮は太田さんが働く(スアンもこれから働く)ホテルがある場所なので、大宮がどんなところかという話題は、太田さんにとってよく知っている話しやすい話題で、話も続けました。

<どんなストラテジー？>

今回のスアンのように、車の中などで二人きり(スアンの場合は三人ですが)になったとき、気まずい思いをしたことはありませんか。特に、相手が初めて会う人だったり、普段あまり話したことがない人だったりしたときは、何か話そうと思っても、何を話せばいいかわからなくて困ることも多いのではないのでしょうか。

また、相手が話しかけてくれても、スアンのように話をただ聞いているだけになってしまったり、相手の質問に対して短く答えるだけになってしまうこともあると思います。そんなことが続くと会話が途切れてしまいます。そんなときに有効なのが「質問をして相手に話してもらう」ストラテジーです。

このストラテジーの効果は、①質問の形で新しい話題を提供して、会話を続けるきっかけを作ることができる、そして、②質問なので、自分がたくさん話さなくても、相手に話してもらうことができる、ということです。

会話のきっかけづくりには、「いい天気ですね。」などと、相手に共感を求めたり、「それ、すてきですね。」など、相手の持ち物をほめたりする方法もあります。しかし、その場合、相手は「そうですね。」とか「ありがとう。」などと言って終わってしまうかもしれません。一方、質問をするもののメリットは、相手が質問に答えることで、もっと詳しく話してくれる、ということです。特に、スアンがしたように「どんなところですか。」という質問には、はい、いいえ、以上の説明が必要になります。相手にたくさん話してもらえば、相手の返事からまた次の話題が見つかるかもしれません。

また、質問をすることで、相手に自分がその話題について興味関心を持っていることを示すことができるのも、質問の形をとるメリットの一つです。自分の知っている場所について「〇〇ってどんなところですか。」と聞かれたら、あなたもその場所についていろいろと教えてあげたくなりますよね。

<どうやって使う？>

会話が途切れてしまったときに、質問をすることで新しい話題を提供するのがこのストラテジーの役割の一つですが、そのとき、どのような話題を提供するか、つまり、何について質問をするかが大切なポイントになります。

相手に話してもらうためには、相手にとって答えやすいことについて質問をするといいでしょう。スアンは、「大宮ってどんなところですか。」と、今向かっている場所について質問しました。大宮は、太田さん(とスアン)が働くホテルがある場所ですから、太田さんは当然、大宮についてよく知っています。太田さんにとって話しやすい話題であると言えます。このように、相手がよく知っている、話しやすいことについて質問をすれば、相手もいろいろと話してくれるので、次の話題に発展する可能性も高くなります。場所について質問するのであれば、ほかにも「〇〇は何が有名ですか。」「〇〇でおいしいものって何ですか。」などと質問をするのもいいでしょう。相手ににとって話しやすい話題とは何かを考えて質問してみましょう。

＜もう一歩＞ プライベートな質問に要注意

相手がよく知っていることでも、家族のことや年齢などあまりプライベートなことを聞くのはよくありません。また、宗教や政治など人の信条に関わる話題も、人間関係が十分にできていないタイミングでは話しやすい話題とは言えないでしょう。どんな話題なら気持ちよく話すことができるか、考えてみましょう。