

「問い」の理論とは？

- ・何かをはっきりさせる
- ・多様な問いを分類、整理して特徴を明らかにする

メリット1: 「問い」の重要性を明確化

「問い」を立てる能力(問いを言語で表現する能力) ←「知」の根源

メリット2: 「問い」の明確化

例 曖昧な問い

食後にコーヒーを飲むのはなぜ？

→ コーヒーを飲むタイミングが食後なのはなぜ？

→ 食後に飲むのがコーヒーなのはなぜ？



①「根拠」を問う

- ・コーヒー摂取の生理的効果
(科学的説明)



食後にコーヒーを飲む根拠は何か？

→ 食後にコーヒーを飲むことが良いとされる根拠は何か？

②「理由」を問う

- ・リラックスしたい
- ・コーヒーが好きだから

食後にコーヒーを飲む理由は何か？

メリット3: 社会的な問い

「問い」 → 「答え」

Q1: あなたはいつ東京に行きましたか？

A1: 私は昨日東京に行きました。 → 私が東京に行ったのは、昨日です。

A2: 昨日です。

「問い」とは、条件に合う答えをある範囲のなかから選択することである

↑
選択基準

- | | 問い | 先取り |
|------------------|-------------|--|
| 1. 予想による「問いの先取り」 | 「あなたは誰ですか？」 | ← 自己紹介 |
| 2. 要請による「問いの先取り」 | 「いま何時ですか？」 | ← 「もう五時ですよ」
↑
「あなたは時刻を気にする必要がある」というメッセージ |
| | 「寒くないですか？」 | ← 「ちょっと寒いです」
↑
エアコンを調節してほしいというメッセージ |

講演やプレゼンテーションでは、「問いの先取り」が重要な技術

「どうして～なのですか？」 ← 統計的な事例やデータを提示して、「何か変ですね。」

↳ 正解を提示