

1/22 質問力

プチワーク1:どんなときに質問しますか
考えても調べても知りたいことがわからなかったとき
作業内容等の相違がないかの確認として

プチワーク2:3つのレベルで悪い質問と良い質問の違いはどこに感じますか
レベル1は自己紹介を聞きたい程度の浅いもの
レベル3は予習した上でより深く何を知りたいのかを伝えられている

ワーク1:

コーポレートサイトリニューアルのための打ち合わせ
クライアントの社長に来てもらいヒアリングをします。
どんな質問にするか、質問項目を考えてみましょう。

■目的:お客様のお問い合わせを増やしたい/求人数を増やしたい、現状のサイト
<https://clane.co.jp/>

質問

お問い合わせを増やしたいとのことですが、お問い合わせの項目が一番下なのは何故でしょうか

別なサービスのサイトですが、お問い合わせが上部にあるところもあるので、それだと最後まで見なくても「問い合わせやすい」という雰囲気を出すことができるかと思いました。

問い合わせのしやすさが求人への問い合わせのしやすさに繋がることもあるかもしれないです

印象に残った点とその理由:

質問で相手の印象が変わるというお話

勉強会のテーマを見たときに自分が上手に質問をすることについてばかりイメージしてしまいましたし

相手に与える印象を深く意識したことがあまりなかったように思います。

そこをしっかりと考えた質問内容、質問の仕方を心がけることで自分の印象が上がってメリットが多いと感じました。

日常から人に尋ねるという行為を見直していきたいと思います。

感想:

質問することに対して、いつも自分が聞きたいことをうまく聞き出すことばかり考

えていました

答えを直に得ることができるのが正解と思いがちでしたが

仮説を出して質問を出すことで議論に発展したり、自分の印象をあげることもできたり

相手が回答をしやすく答え以上の情報を得ることをできたりするので

質問側が質問の精度を上げていくことで上質なやりとりを生むべきだという認識に変わりました。

また、以前のセミナーでやった仮説思考が出てきましたが今回はそれとのつながりを感じることもできたので

提出型ですが継続的に参加することで点と点がつながるような感覚を得ましたので今後もしっかり参加していきたいと思いました。

メモ

相手から見たときにどう思われるか

質問、ラリーの回数を減らし、相手にいい印象を与える

わかったふりをしない！

●質問3つのレベル

1、思考の道筋がない（どんな会社ですか？知りたいけど何したらいいですか？）

回答者→何を回答したらいいかピンと来ない

2、1つ考えたけど良くある質問(調べて出てくる(何に一番力を入れてありますか？・CSSイメージ通りになりません))

回答者→悪い印象はないけどもう少し調べることもできる

3、独自の質問になっている。(一番注力されてる〇〇は××ですよね、では△△な××にしてみようと思った理由は？)

回答者→明確に答えやすい 適切な返答を得やすい。

Rubyは日本で開発された！

相手と同じ目線になって質問する。

●質問するときのポイント

1,リサーチ→検索で情報を取得

2,仮説→リサーチ情報をもとに仮説を考えている

3,質問→仮説だけじゃわからないのでぶつけてみる

●仮説

情報不足で動けないという状態を回避できる

1,わからないからこそ仮説を立てる

仮説思考ない→情報が不足していてわかりません何も言えません、、、議論が発展しない

仮説思考ある→現時点では、まだ仮説ですが、、発展的な会話に展開

網羅思考(言い訳思考)に陥らないために仮説は大切

2,自分の仮説を周りにどんどん伝える

議論が進む、仮説の検証修正が行われ具体的で進化したものになる