

### 3/19 勉強会（ラテラルシンキング）

#### プチワーク

回答：見やすい場所に看板や標識等を作って注意を促す。  
道路に凹凸を作る（減速する状況を作る）

#### ワーク①

回答：沿道に十分な雪があれば後方の車の方にもお願いして、時間の限り、前方の車との間に歯止めの様な物を作る。

#### ワーク②

エンドユーザー：地方自治体や公共団体、地域の民間企業

目的のアクション：お問い合わせをしてもらう

解決策：この会社の事業内容を知ってもらい、興味を持ってもらう。

興味のある内容を絞りやすく、アクセスしやすいサイトにする。

#### セミナーで最も印象に残った点とその理由

二つ目のワークが難しく、ホームページを見ながら考えていたのですが、釣見さんがおっしゃっていたように、最初、何をやっている会社なのかがよくわからなくて、事業内容やテーマの羅列を見ても、いまいち解決策がわからなかったのですが、見方を変えると正にそこが課題で、この会社がどんな会社なのかや、事業内容を絞って分かりやすく伝えることで解決していけるのかなと思いました。

実際の提案資料を見させて頂き、どの項目もとても具体的で、そこまでイメージする発想力やラテラルシンキングの様な発想の転換がとても大切とよく分かりました。

#### 感想

今まで数回勉強会に参加させて頂いてますが、今回のワークが一番悩みました。最初、ワークの内容が理解しきれなかったこともあり、何度も動画を見返しました。

情報が少ない中で、ターゲットや課題を探り、解決策を提案していくことの難しさを感じましたが、実際にそのようなことが実務では多々あるとお伺いしたので、少しずつ柔軟な発想や、多角的な視点で物事を考えられるように訓練していければと思います。

案件にもよるとは思うのですが、経験を積むことで、考え方のコツみたいなものは掴めてくるのでしょうか？