

プチワーク1 どんなシチュで質問するか
わからない時、確認したい時、知りたい時

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何か
レベル1相手の言うことを聞くことしか考えていない
レベル3 予習した感があることと疑問点を挙げられている質問

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

セミナーで最も印象に残った点とその理由

相手と同じ目線になって質問をすることのお話。

相手と同じ目線になると言うのは子供に対してしゃがんで話すような印象を持っていましたが、

自分より上の相手に自分がレベルを近づけず努力をすることも相手の目線に合わせることもなんだなと感じて

印象に残ったし、相手と話をするときはそういう努力をしたいと思ったので。

感想

第一印象とは非常に強いものなので、初対面の相手に対してなど特に相手の目線に近づこうと努力した会話・質問等がその後の関係性に対しても影響してくるかも知れないと思いました。

どんなことをしてるんですか?という質問は興味がないことに対してはやりがちな質問なので気をつつ、どうしても相手目線のレベルに到底追いつけない場合

も、感じたことを含めながら質問をしていくようにしたいと思いました。

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

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

レベル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ができる

レベル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。

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