

## 7月2日（土曜日）勉強会・質問の仕方①

動画を視聴しワークと印象に残った点、感想を書きましたので、提出いたします。

山口理

### ☆ワーク

#### ①どんな時に質問をするか？

自身で調べる、考えるをしても満足いく結果が出なかった時に自分より詳しい人に質問する。

また状況に応じて早く解答が欲しい場合には、その分野において豊富な知識や経験を持った人にすぐに質問する場合もある。前提としてはその人と普段から、ある程度の関係が築けていること。

逆に自分が他の人より知識を持っている場合に、教育の意味を込めて質問をすることもあ  
る（例：仕事での新人教育など）。

#### ②お客様のコーポレートサイトのリニューアルの打ち合わせで社長に来てもらってヒアリング。どんな質問をするか？

目的：お問い合わせを増やす、求人数の増加。

動画上で

- ・ユーザーの年齢層や性別のターゲットはどこか？
- ・お問い合わせ数をどれくらい増やしたいのか？  
具体的な数値はあるか？（例：今の2倍。1日に3件など）
- ・サービスや事業のキャッチコピーはあるか？コーポレートサイトに一つだけ入れるとしたら何か？

#### ③最も印象に残った点、感想

質問には3つのレベルがあるという所が最も印象に残りました。

自身を振り返ると、1番レベルの低い質問はやっていないと思いましたが、2番目のレベルの質問は仕事でも、プライベートでも結構やってたなと思いました。

1つ目の質問の仕方は思考の道筋が見えてこず、相手に不快な思いをさせたり、誤解を招くリスクがあります。2つ目の質問の仕方はそれよりは上ですが、平凡で相手の印象に残らない退屈なものと思えられる可能性があります。

そして、3つ目の質問をできる人こそ仕事もでき、プライベートでも一緒にいて楽しい人物として見られるのだと思いました。

質問力は一朝一夕では身に付かないかもしれませんが、日々意識して3つ目のレベルの質問をできるように研鑽していこうと思います。

今回も大変タメになり、楽しい勉強会を視聴させていただきました。  
ありがとうございました。引き続きよろしく願いいたします！

