

# プレゼンテーション向上委員会

## ● 2010/05/10 質問の意図を明確にするための作業とは？

前回は、質問に対する心構え的なものを解説致しました。今回は、前回は更に掘り下げて、質問を受けた際の具体的な考え方を解説したいと思います。

例えば「〇〇システム導入のメリットについてもう少し詳しく知りたい」とした質問があったとします。ここで単純に、〇〇のメリットについての詳細を追加説明するための方法を探し始めてはいけません。まず始めに考えなければならないのは、質問者の意図です。

どんなに丁寧な返答であっても、質問者の意図を明確にしないままの返答は危険です。

- 1：単純に一般的なメリットをもう少し知りたいだけなのか？
- 2：自社の現状に照らし、どのようなメリットがあるのかを知りたいのか？
- 3：仮に自社が〇〇を導入したとすると、具体的にどのような効果があるのか？

つまり、質問者はどのレベルのメリットを知りたいとしているのかを探らなければいけません。これをしないと、自己満足な返答となるだけでなく、問題解決にも時間がかかります。

しかし、プレゼンターとして何を返答するのが、プレゼンテーションの目的達成のために有効なのかは一目瞭然ですね。そうです「3」への返答が最も効果的であることは言うまでもありません。

そこで質問者の意図を「3」へ誘導させるための、確認質問を行います。ここで大切なのが質問者が絶対に「はい (YES)」と答えさせる方法で、確認質問を發します。

それでは、具体的な質問方法に関しては次回にお話しします。