

仕事・クライアントワーク への応用

面倒を見つける相手は、自分だけとは限らない



前回のおさらい — たった4つのループ

①言語化



②つくる



③使う



④直す



今日は、この対象をクライアントワークへ広げる



面倒を見つける、二つの入り口

実体験

お客様の声

お客さんから直接聞いた「不便」は、そのまま材料になる。
なまの声ほど、そのまま使える情報が多い。

想像力

自分ごとにするこ

もし自分がこのお客さんだったらと、徹底的に想像する。
目の前の相手のイライラを実感するのは、人にしかできない。



「構造化して」—— 具体から抽象、また具体へ

抽象化

骨組みだけを抜き出す

業種も規模も違う、うまくいっている事例に「構造化して」と一言添える。
固有名詞の残らない骨組みに整理される。

転用

自分の仕事に当てはめる

その骨組みを、自分の仕事に当てはめるとどうなるか、AIに聞く。



AIは、骨組みを抜き出すのは得意。 評価するのは苦手

もっともらしい構造を、それらしく出してくる。

だから、出てきた骨組みを鵜呑みにせず、本当にそうかを一度は自分で確かめる。

抜き出すのはAI。確かめるのは人。



AIに任せること VS 人が手放さないこと

AIに任せる

- 事例のリサーチ
- 骨組みの抽出（構造化）
- 別の業種への当てはめ案を出すこと

人が手放さない

- どの声を拾うか選ぶこと
- 自分ごととして想像すること
- 骨組みが正しいか確かめ、最終的にどの案をやるか選ぶこと



声を集めて、自分ごとにして、 構造化する

ここまでできたら、次は最終回です。

第6回「気に入った作業は、

スキルにして使い回す」では、

身につけた手順そのものを、使い回せる形にします。

無料AIユーザーレベルチェック →

ai-sozo.com/tools/ai-user-level

