

エッセイ：想像力を駆使する

みなさん、こんにちは。

今日のエッセイのタイトルは「想像力を駆使する」です。

仕事をしていてつくづく感じるのは「想像力がいかに大切か」です。仕事だけではないと思うのですが、この想像力の有無が、新たな仕事に結びついたり、より深い関係を構築したりする一つの鍵になるのではないかと思います。

判り易く言うと「相手のニーズを掴んで、一歩先に行く提案が出来るか」です。

これは、想像力の為せる業だと思います。

普段仕事などでメールや電話でやり取りすることが多いと思いますが、相手を書いたこと、言ったことだけがニーズとは限りません。

書いたことや言ったことは表面上の事として、その奥にある「ものごと」が本来のニーズであることも多いです。それらは「本当に解決したいこと＝原因」である場合が多いです。

経験値の部分もありますが、想像力を駆使するとは、下記のような感じですか。

A という提案をしたら、B という選択もあるし、C という選択もあるし、D という選択もある。

もし B を選択した場合は、B1、B2…。

もし C を選択した場合は C1、C2…。

イメージとしては、枝葉のように分かれて、選択肢が広がっていく感じですか。オプションの引き出しを持っている感じでしょうか？

相手の言動の先にあることは何か？

本当は何を解決したいのか？

これらを意識するだけでも、全然違った結果になると思いますし、仕事の幅が広がると感じます。

何かのご参考になれば幸いです。