

● 生成AIと上手につきあうための「対話の6か条」

● ポイント

◎ 目的を明確に伝える

説明
例:「商品紹介文を作成する」など、用途をはっきり示す。

■ 誰向けかを伝える

説明
例:「中高年向け」「初心者でもわかるように」。

△ 形式や分量を指定する

説明
例:「箇条書きで」「300文字以内で」。

△ 前提情報を伝える

説明
例:「商品の特徴はA、B、Cです」など補足を入れる。

□ 返答にツッコミを入れて育てる

説明
例:「もっと短く」「地元の例も加えて」。

△ 一発完成を目指さず試す

説明
例:「商品紹介文を作成する」など、用途をはっきり示す。

チャットGPTを利用し筆者作成

「生成AI（人工知能）がないと、もう業務は回らない」。先日、久しぶりに再会した友人たちの言葉だ。どの友人も日常的に生成AIを業務で活用しており、その浸透の早さに驚いた。チャットGPT、コパイロット、ジェミニ…その他にも用途に応じた生成AIが次々に登場し、利用は加速度的に広がっている。2024年秋の調査では、学生の5割弱が「生成AIを利用

した経験がある」と回答している。ビジネスでの利用は、従業員数が多い企業の経営者・管理職は利用が進んでいるが、それ以外は利用率が低い状況にある（株式会社インテージ・「生成AIの利用実態に関する複合的調査」）。つまり、「二極化」が進んでいるのだ。使う人と使わない人の間で、今後、情報収集力や生産性の格差が出てくる可能性が高い。

最先端技術と言われると利用のハードルが高い印象になつてしまふが、生成AI、特に対話型と呼ばれるものは、ITに詳しくなくても簡単に利用ができる。キーボードが打てなくても、話しかけて使うことができるのだ。実は最も必要なのは、「対話力」（イコール「質問や依頼の仕方」）なのだ。

先日、大河ドラマで、江戸時代の絵師が「錦絵の色の差はどうして出るのか」と尋ねるシーンがあった。その答えは「指図

生成AIの活用 鍵を握るのは対話力

用した経験がある」と回答している。ビジネスでの利用は、従業員数が多い企業の経営者・管理職は利用が進んでいるが、それ以外は利用率が低い状況にある（株式会社インテージ・「生成AIの利用実態に関する複合的調査」）。つまり、「二極化」が進んでいるのだ。使う人と使わない人の間で、今後、情報収集力や生産性の格差が出てくる可能性が高い。

最先端技術と言われると利用のハードルが高い印象になつてしまふが、生成AI、特に対話型と呼ばれるものは、ITに詳しくなくても簡単に利用ができる。キーボードが打てなくても、話しかけて使うことができるのだ。実は最も必要なのは、「対話力」（イコール「質問や依頼の仕方」）なのだ。

先日、大河ドラマで、江戸時代の絵師が「錦絵の色の差はどうして出るのか」と尋ねるシーンがあった。その答えは「指図

がきちんと出せるかどうかで、仕上がりは全く違つちまう」。技術を持ついる擅師（すりし）でも、どのようにしてほしいかを的確に伝えないとよい結果にならないということだ。生成AIも実は同じ。膨大な知識と情報処理能力を持つ人だと思っていて、的確に質問や依頼を投げかけば、大いに力を發揮する。

チャットGPTに生成AIの生かし方を尋ねたら、こう返ってきた。「生成AIは『対話によって力を引き出す道具』です。対話力（難しいITスキルではなく、『誰に、何を、どんなふうに伝えたいか』を言語化する力）を少し意識するだけで、AIはあなたの『最高の部下』になります」。いつの時代も、「的確な言葉で伝える」力は、ビジネスにおける成功的の鍵と言えます。まずは気負わず、話しかけることから始めてみてはいかがだろう。

（中小企業診断士 太田優子）