

ChatGPT o1-preview

共有する

Y

A) 高度な回答を求める場合は  
「o1-preview」で

※回数制限に注意

・ AIエージェント時代のAIに使われる人とAIを使う人の違い

B) ユーザからの最初の素朴な問い



7秒の間、Thought



AIエージェント時代における「AIに使われる人」と「AIを使う人」の違いは、テクノロジーとの関わり方やその活用姿勢に大きく依存します。

### AIに使われる人

- 受動的な立場：AIの指示や決定に無批判に従い、自らの意思や判断を持たない。
- 依存度が高い：AIシステムやツールに過度に依存し、自分のスキルや知識を磨く努力を怠る。
- 創造性の欠如：新しいアイデアや解決策を自ら生み出すことが少なく、AIの出力に頼りきる。

### AIを使う人

- 能動的な立場：AIをツールやパートナーとして活用し、自らの目標達成に役立てる。
- 批判的思考：AIの結果や提案を評価・検証し、必要に応じて修正や補完を行う。
- 学習意欲：AIの仕組みや限界を理解し、自分自身のスキルアップや知識の拡充に努める。

### まとめ

- 主従関係の違い：AIに使われる人はAIに主導権を握られ、AIを使う人は自らが主導権を持つ。
- 価値創造：AIを使う人はAIの能力を最大限に引き出し、新たな価値や成果を生み出す。

結論として、AIエージェント時代においては、AIをただ受け入れるのではなく、積極的に活用し、自らの能力と組み合わせることで新しい可能性を切り開く姿勢が重要です。

C) (評価を伝える)

D) 検索AIの回答を渡し、そこから  
回答を生成させる。

E) レベルアップを要求する

なかなか良い回答ですね。下記のコメントも価値して再度推敲して下さい。ここまでは80点ですが、120点の回答を出してください。

AIに使われる人とAIを使う人の違い  
効率性と生産性

AIに使われる人：

AIエージェントによって業務が自動化されることで、一部の仕事が不要になる可能性があります。これにより、従業員はより高度な業務に集中できる一方で、単純作業が減少します。

AIを使う人：

AIツールを活用することで、作業の自動化やデータ分析が迅速に行え、効率性が大幅に向上します。結果として、生産性が高まります。

意思決定の質

AIに使われる人：

AIがデータ分析や予測を行い、人間の意思決定をサポートします。ただし、最終的な意思決定がAIに依存しすぎると、柔軟な判断が難しくなる可能性があります。

AIを使う人：

AIの提供する大量のデータ分析を基に、より正確な意思決定が可能となります。データに基づいた判断がリスクを最小限に抑え、効果的な選択を支援します。

学習と成長

AIに使われる人：

業務がAIに一部委任されることで、従業員は新しいスキルや知識を習得する機会が減少する可能性があります。しかし、他の専門分野での成長の機会を見出すことも可能です。

AIを使う人：

AIツールの活用には最新の技術や知識の習得が求められます。これにより、従業員は継続的に学び成長する機会が増えます。

創造性とイノベーション

AIに使われる人：

AIが定型業務を担当することで、人間はより創造的な業務に専念できる可能性があります。しかし、AIの影響で創造性が制限されることも懸念されます。

AIを使う人：

AIを活用して新しいアイデアを生成したり、革新的な方法を試すことで、創造性が刺激されます。これにより、斬新な解決策を見つけやすくなります。

競争力

AIに使われる人：

AIによる業務効率化が進む中で、適応できない人々は競争力を失うリスクがあります。しかし、人間特有のリーダーシップや対人スキルを活かすことで競争力を維持することも可能です。

AIを使う人：

AIを積極的に活用することで、市場や業界での競争力が高まり、ビジネスやキャリアにおいて優位に立つことができます。AIの導入は競争力の向上に直結します。

#### まとめ

AIエージェント時代において、AIに使われる人とAIを使う人には明確な違いがあります。前者はAIによる業務の自動化や効率化の影響を受ける一方で、後者はAIを積極的に活用することで生産性や競争力を向上させることができます。どちらの立場においても、AIとの共存とバランスの取れたアプローチが重要となります。AIの分析力と人間の判断力を組み合わせることで、最適な成果を引き出すことが可能です。



12 秒の間、Thought ▾

- ✦ AIエージェント時代における「AIに使われる人」と「AIを使う人」の違いは、テクノロジーとの関わり方やその活用姿勢に深く根ざしています。以下では、その違いを様々な観点から詳しく解説します。

## 1. 効率性と生産性

### AIに使われる人

- **業務の自動化による影響**：AIエージェントが業務を自動化することで、一部の仕事が不要になる可能性があります。
- **単純作業の減少**：定型的な業務がAIによって代替され、人間はこれまでの作業を失うリスクがあります。
- **効率性の低下の懸念**：AIに依存しすぎると、自身の業務効率を高める機会を逃す可能性があります。

### AIを使う人

- **ツールの積極活用**：AIツールを駆使して作業を自動化し、データ分析を迅速に行うことで効率性が大幅に向上します。
- **生産性の向上**：AIの力を活用することで、より多くの成果を短時間で達成できます。
- **付加価値の創出**：AIを使って新たなサービスや製品を開発し、生産性だけでなく価値の創出にも寄与します。

## 2. 意思決定の質

### AIに使われる人

- **AIへの過度な依存**：AIが提供する分析や予測に無批判に従い、柔軟な判断力が低下する可能性があります。
- **判断の画一化**：AIの提案に従うだけでは、多様な視点や創造的な解決策を見落とすリスクがあります。

### AIを使う人

- **データ駆動型の意思決定**：AIが提供する大量のデータ分析を活用し、より正確で客観的な意思決定が可能になります。
- **リスクの最小化**：データに基づいた判断により、意思決定のリスクを抑え、効果的な選択を行います。
- **人間の洞察力との融合**：AIの分析結果を基に、人間の経験や直感を組み合わせることで最適な決定を下します。

### 3. 学習と成長

#### AIに使われる人

- **スキル習得機会の減少**：AIが業務を代替することで、新しいスキルや知識を習得する機会が減少する恐れがあります。
- **成長の停滞**：自ら学ぶ姿勢を持たないと、技術進化に取り残されるリスクがあります。
- **他分野への転換**：しかし、AIに任せられた業務から解放されることで、他の専門分野での成長機会を見出す可能性もあります。

#### AIを使う人

- **継続的な学習**：AIツールの活用には最新の技術や知識の習得が不可欠であり、学び続ける姿勢が求められます。
- **スキルの深化**：AIと協働することで専門性が深化し、プロフェッショナルとして成長できます。
- **イノベーションの推進**：新たな技術を取り入れることで、革新的なアイデアやビジネスモデルの創出につながります。

### 4. 創造性とイノベーション

#### AIに使われる人

- **創造性の制限**：AIに頼りすぎると、自身の創造性や独自のアイデアを発揮する機会が減少する可能性があります。
- **受動的な姿勢**：AIの指示に従うだけでは、新しい発想や革新を生み出すことが難しくなります。

#### AIを使う人

- **創造性の刺激**：AIを活用して新しいアイデアを生成し、革新的な方法を試すことで創造性が高まります。
- **共創の促進**：AIとの協働により、人間の想像力と機械の分析力を組み合わせた新たな価値創出が可能です。
- **競争優位の獲得**：イノベーションを推進することで、市場での競争力を高めることができます。

### 5. 競争力

#### AIに使われる人

- **適応力の欠如によるリスク**：AIによる業務効率化が進む中、変化に適応できないと競争力を失う可能性があります。
- **人間性の活用**：しかし、リーダーシップや対人スキルなど、人間特有の能力を活かすことで競争力を維持できます。

#### AIを使う人

- **市場での優位性**：AIを積極的に活用することで、ビジネスやキャリアにおいて他者より一歩先を行くことができます。
- **迅速な対応力**：AIの分析力を活かし、市場の変化や顧客のニーズに迅速に対応できます。
- **持続的な成長**：AI技術を取り入れることで、長期的な競争力と成長を実現します。

## まとめ

### 主導権の握り方の違い：

- AIに使われる人は、AIに業務を委ね、受動的にその指示や結果に従います。
- AIを使う人は、AIをツールとして積極的に活用し、自らの目的達成や価値創出に役立てます。

### 価値創造と成長：

- AIを使う人は、AIの能力を最大限に引き出し、新たな価値や成果を生み出します。
- 継続的な学習と適応を通じて、個人および組織の成長を促進します。

### 最適な成果の追求：

- AIの分析力と人間の判断力を組み合わせることで、より高度な問題解決や意思決定が可能となります。
- バランスの取れたアプローチが、AIエージェント時代における成功の鍵となります。

結論として、AIエージェント時代においては、AIをただ受け入れるのではなく、積極的に活用し、自らの能力と融合させて新たな可能性を切り開く姿勢が求められます。AIを「使われる」存在ではなく、「使う」存在となることで、個人と組織の未来をより明るく、豊かなものにしていくことができます。

🔊 📄 🌟 🔄 📌

スライド1枚にまとめたいです。あなたの最初の回答とどちらが良いですか？それとも新たな回答を生成できる？



26 秒の間、Thought ▾



スライド1枚にまとめるため、要点を簡潔に整理しました。

F) ここで初めてOutputの要求を伝える（最初から絞り込まない）  
G) より良い回答を得るための問いかけを行う

## AIに使われる人とAIを使う人の違い

### AIに使われる人

- 受動的な立場
  - AIの指示や結果に無批判に従う
- スキルの停滞
  - AIに依存し、自己研鑽を怠る
- 創造性の制限
  - 新しいアイデアや解決策を生み出す機会が減少
- 競争力の低下
  - 技術進化に適応できず、市場での存在感が薄れる

### AIを使う人

- 能動的な活用

- AIをツールとして目的達成に利用
- 継続的な学習
  - 最新の技術を学び、自己成長を促進
- 創造性とイノベーション
  - AIを活用し、新たな価値やアイデアを創出
- 競争力の強化
  - 生産性を高め、市場や業界で優位に立つ

まとめ:

AIエージェント時代では、AIを「使われる」存在ではなく、「使う」存在となることが重要です。AIの力を最大限に活用し、人間の判断力や創造性と組み合わせることで、最適な成果と持続的な成長を実現できます。

こちらの内容はスライド1枚に適しており、要点を効果的に伝えることができます。ご活用ください。

- H) AIの生成結果を見て、自分の欲しい成果をより明確にしていく
- I) Outputのイメージも明確にしていく (なっていく)。この場合は表形式の出力を要求する

では、あなたの最初の回答をスライドの1枚目とします。  
スライド2として、私がお後提供したコメントを表にしたいです。  
  
スライド2を表にして

🌀 15 秒の間、Thought ▾

✦ 承知しました。スライド2として、以下の表にまとめました。

## スライド2：AIに使われる人とAIを使う人の違い

項目	AIに使われる人	AIを使う人
効率性と生産性	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIエージェントによる業務の自動化で一部の仕事が不要になる可能性</li> <li>- 単純作業が減少し、高度な業務に集中できる</li> <li>- 一方、効率性の向上はAI任せ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIツールを活用し、作業の自動化やデータ分析を迅速化</li> <li>- 効率性が大幅に向上し、生産性が高まる</li> </ul>
意思決定の質	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIの分析や予測に依存しすぎると、柔軟な判断が難しくなる可能性</li> <li>- 最終的な意思決定がAIに左右されるリスク</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIの大量データ分析を基に、より正確な意思決定が可能</li> <li>- データに基づいた判断でリスクを最小限に抑え、効果的な選択を支援</li> </ul>
学習と成長	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIに業務を委任することで、新しいスキルや知識を習得する機会が減少する可能性</li> <li>- 他の専門分野での成長の機会を見出すことも可能</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIツールの活用には最新の技術や知識の習得が必要</li> <li>- 継続的に学び、成長する機会が増加</li> </ul>
創造性とイノベーション	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIが定型業務を担当することで、創造的な業務に専念できる可能性</li> <li>- しかし、AIの影響で創造性が制限される懸念も</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIを活用して新しいアイデアを生成</li> <li>- 革新的な方法を試すことで、創造性が刺激される</li> </ul>
競争力	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIによる業務効率化に適応できないと、競争力を失うリスク</li> <li>- 人間特有のリーダーシップや対人スキルで競争力を維持する可能性</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIを積極的に活用し、市場や業界での競争力が向上</li> <li>- ビジネスやキャリアにおいて優位に立つ</li> </ul>
まとめ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIの自動化・効率化の影響を受ける立場</li> <li>- AIとの共存とバランスが重要</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- AIを活用して生産性・競争力を向上</li> <li>- AIの分析力と人間の判断力を組み合わせ、最適な成果を引き出す</li> </ul>

ご確認ください。こちらがスライド2として適切な表になります。

J) 「重要な箇所」や「修正した箇所」を分かりやすく太字に  
にしよう

K) 削除した文章は文末に

L) 感想は素直に伝える。AIは自分の方向性の確認ができる

ありがとう。表の重要な箇所を太字にして

🗨️ 14 秒の間、Thought ▾

✦ ありがとう。表の重要な箇所を太字にしました。

## スライド2：AIに使われる人とAIを使う人の違い

項目	AIに使われる人	AIを使う人
効率性と生産性	- AIエージェントによる業務の自動化で一部の仕事が不要になる可能性 - 単純作業が減少し、高度な業務に集中できる - 一方、効率性の向上はAI任せ	- AIツールを活用し、作業の自動化やデータ分析を迅速化 - 効率性が大幅に向上し、生産性が高まる
意思決定の質	- AIの分析や予測に依存しすぎると、柔軟な判断が難しくなる可能性 - 最終的な意思決定がAIに左右されるリスク	- AIの大量データ分析を基に、より正確な意思決定が可能 - データに基づいた判断でリスクを最小限に抑え、効果的な選択を支援
学習と成長	- AIに業務を委任することで、新しいスキルや知識を習得する機会が減少する可能性 - 他の専門分野での成長の機会を見出すことも可能	- AIツールの活用には最新の技術や知識の習得が必要 - 継続的に学び、成長する機会が増加
創造性とイノベーション	- AIが定型業務を担当することで、創造的な業務に専念できる可能性 - しかし、AIの影響で創造性が制限される懸念も	- AIを活用して新しいアイデアを生成 - 革新的な方法を試すことで、創造性が刺激される
競争力	- AIによる業務効率化に適應できないと、競争力を失うリスク - 人間特有のリーダーシップや対人スキルで競争力を維持する可能性	- AIを積極的に活用し、市場や業界での競争力が向上 - ビジネスやキャリアにおいて優位に立つ
まとめ	- AIの自動化・効率化の影響を受ける立場 - AIとの共存とバランスが重要	- AIを活用して生産性・競争力を向上 - AIの分析力と人間の判断力を組み合わせ、最適な成果を引き出す

ご確認ください。重要な箇所を太字にしました。

M) AIの回答をクリティカルに考え、AI自身にチェックさせる。自分も考える。

スライド1と2に矛盾はある？



14 秒の間、Thought ▾



スライド1とスライド2を比較しましたが、**大きな矛盾はありません**。両方とも「AIに使われる人」と「AIを使う人」の違いを説明しており、主張も一致しています。ただし、以下の点で**表現や強調点に差異**があるため、統一感を持たせるために調整が必要かもしれません。

### 共通点と一致点

- **主なテーマ**：両方のスライドで、「AIに使われる人」は受動的であり、AIに依存しすぎるリスクがあることを述べています。一方、「AIを使う人」は能動的にAIを活用し、効率性や生産性、創造性を高めていると説明しています。
- **重要なポイント**：効率性と生産性、意思決定の質、学習と成長、創造性とイノベーション、競争力といった観点で、両者の違いを明確にしています。

### 差異と調整の提案

- **表現の違い**：
  - スライド1では、箇条書きを用いて簡潔にポイントを述べています。
  - スライド2では、表形式で詳細に説明し、具体的な例や可能性を挙げています。
- **強調点の違い**：
  - スライド1は、主に「立場」や「姿勢」の違いに焦点を当てています。





- \_\_\_\_中小企業の未来を切り開くために\_\_\_\_：AIを活用してビジネスの効率化・革新を図りましょう。

\_\_\_\_経営者の皆様へ\_\_\_\_

\_\_\_\_今こそAIを積極的に取り入れ、自社の強みと組み合わせて新しい可能性を追求する時です。\_\_\_\_

## スライド2：AIに使われる人とAIを使う人の違い

項目	AIに使われる人	AIを使う人
効率性と生産性	- ____AIによる業務自動化で一部の仕事が不要になる____ - 単純作業が減少し、業務効率の向上はAI任せ	- ____AIツールを活用し、業務効率と生産性を大幅に向上____ - 作業の自動化やデータ分析を迅速化
意思決定の質	- ____AIの結果に依存しすぎて柔軟な判断が難しくなる____ - 最終的な意思決定がAIに左右されるリスク	- ____AIの分析を活用し、より正確で迅速な意思決定が可能____ - データに基づき、リスクを最小限に抑える
学習と成長	- ____AIに業務を任せ、新たなスキル習得の機会が減少____ - 成長が停滞し、競争力が低下	- ____AI技術を学び、自社の成長に活かす____ - 継続的な学習で組織全体の能力向上
創造性とイノベーション	- ____AIに頼りすぎて創造性が制限される____ - 新しい発想や革新が生まれにくい	- ____AIを活用し、新たなアイデアやビジネスモデルを創出____ - 創造性が刺激され、革新を推進
競争力	- ____AIへの適応不足で市場での競争力が低下____ - ビジネスチャンスを逃す可能性	- ____AIを積極的に活用し、競争力を強化____ - 市場や業界で優位に立つ

### まとめ

- \_\_\_\_AIを「使われる」のではなく、「使う」ことでビジネスを成長させる\_\_\_\_
- \_\_\_\_中小企業こそ、AIを活用して新たな価値を創造するチャンス\_\_\_\_

経営者の皆様へ

自分たちがなすべきことは、AIを積極的に活用し、自社の成長と競争力の強化に繋げることです。

ポイント：

- 明確さとわかりやすさを重視し、日本の中小企業の経営者の皆様にとって理解しやすい内容にしました。
- 重要性を意識させるために、AIを活用することのメリットとリスクを明確に示しました。
- 自分たちがなすべきことが具体的にわかるように、行動指針を提示しました。

ご確認ください。何か追加のご要望や修正点がございましたら、お知らせください。

O) 感想を伝える (が、スルーされる)

エクセレント!



39 秒の間、Thought ▾



承知しました。以下にスライド1とスライド2の改善を行いました。修正した箇所は「**二重下線** (   )」で表示し、それ以外の部分は通常の文字です。

## スライド1：AIに「使われる人」とAIを「使う人」の違い

### AIに「使われる人」

- 受動的な姿勢 : AIの指示に従うだけで、自らの意思決定を行わない。
- スキルの停滞 : AIに頼り、自分の能力を向上させる努力をしない。
- 競争力の低下 : 市場の変化に適応できず、ビジネスチャンスを逃す。

### AIを「使う人」

- 能動的な活用 : AIをビジネスツールとして積極的に活用し、業務効率を高める。
- 継続的な学習 : AIの知識や技術を学び、自社の成長に繋げる。
- 競争力の強化 : 市場のニーズに迅速に対応し、新たなビジネスチャンスを創出。

### まとめ

- 主導権を握るか、握られるか : AIに使われるのではなく、AIを使いこなすことが重要。
- 中小企業の未来を切り開くために : AIを活用してビジネスの効率化・革新を図りましょう。

経営者の皆様へ

今こそAIを積極的に取り入れ、自社の強みと組み合わせる新しい可能性を追求する時です。

## スライド2：AIに使われる人とAIを使う人の違い

項目	AIに使われる人	AIを使う人
効率性と生産性	- AIによる業務自動化で一部の仕事が不要になる - 単純作業が減少し、業務効率の向上はAI任せ	- AIツールを活用し、業務効率と生産性を大幅に向上 - 作業の自動化やデータ分析を迅速化
意思決定の質	- AIの結果に依存しすぎて柔軟な判断が難しくなる - 最終的な意思決定がAIに左右されるリスク	- AIの分析を活用し、より正確で迅速な意思決定が可能 - データに基づき、リスクを最小限に抑える
学習と成長	- AIに業務を任せ、新たなスキル習得の機会が減少 - 成長が停滞し、競争力が低下	- AI技術を学び、自社の成長に活かす - 継続的な学習で組織全体の能力向上
創造性とイノベーション	- AIに頼りすぎて創造性が制限される - 新しい発想や革新が生まれにくい	- AIを活用し、新たなアイデアやビジネスモデルを創出 - 創造性が刺激され、革新を推進
競争力	- AIへの適応不足で市場での競争力が低下 - ビジネスチャンスを逃す可能性	- AIを積極的に活用し、競争力を強化 - 市場や業界で優位に立つ

### まとめ

- AIを「使われる」のではなく、「使う」ことでビジネスを成長させる
- 中小企業こそ、AIを活用して新たな価値を創造するチャンス

### 経営者の皆様へ

自分たちがなすべきことは、AIを積極的に活用し、自社の成長と競争力の強化に繋げることです。

### ポイント:

- 明確さとわかりやすさを重視し、日本の中小企業の経営者の皆様にとって理解しやすい内容にしました。
- 重要性を意識させるために、AIを活用することのメリットとリスクを明確に示しました。
- 自分たちがなすべきことが具体的にわかるように、行動指針を提示しました。

P) AIのミスに気づき、確認する。「間違えているよ」とは言わずに「合っていますか？」とあえて聞いてみる。「間違えているよ」というと忖度して合わせてくるので、忖度させない。

か追加のご要望や修正点がございましたら、お知らせください。

えっと、「AIエージェント時代の」「AIに使われる人と使う人の違い」がタイトルです。それに合った内容ですか？

6秒の間、Thought

ご指摘ありがとうございます。確かに、タイトル「AIエージェント時代の『AIに使われる人と使う人の違い』」に合った内容となるように、スライドを調整いたします。

以下に、タイトルに沿った内容でスライド1とスライド2を改善しました。

## スライド1：AIエージェント時代の「AIに使われる人」と「AIを使う人」の違い

### AIに「使われる人」

- 受動的な姿勢：AIの指示に従うだけで、自らの意思決定を行わない。
- スキルの停滞：AIに頼り、自分の能力を向上させる努力をしない。
- 競争力の低下：市場の変化に適應できず、ビジネスチャンスを逃す。

### AIを「使う人」

- 能動的な活用：AIをビジネスツールとして積極的に活用し、業務効率を高める。
- 継続的な学習：AIの知識や技術を学び、自社の成長に繋げる。
- 競争力の強化：市場のニーズに迅速に対応し、新たなビジネスチャンスを創出。

### まとめ

- 主導権を握るか、握られるか：AIエージェント時代では、AIに使われるのではなく、AIを使いこなすことが重要。
- 中小企業の未来を切り開くために：AIを活用してビジネスの効率化・革新を図りましょう。

経営者の皆様へ

今こそAIを積極的に取り入れ、自社の強みと組み合わせる新しい可能性を追求する時です。

## スライド2：AIエージェント時代の「AIに使われる人」と「AIを使う人」の違い

項目	AIに使われる人	AIを使う人
効率性と生産性	- AIエージェントによる業務自動化で一部の仕事が不要になる - 単純作業が減少し、業務効率の向上はAI任せ	- AIツールを活用し、業務効率と生産性を大幅に向上 - 作業の自動化やデータ分析を迅速化
意思決定の質	- AIの結果に依存しすぎて柔軟な判断が難しくなる - 最終的な意思決定がAIに左右されるリスク	- AIの分析を活用し、より正確で迅速な意思決定が可能 - データに基づき、リスクを最小限に抑える
学習と成長	- AIに業務を任せ、新たなスキル習得の機会が減少 - 成長が停滞し、競争力が低下	- AI技術を学び、自社の成長に活かす - 継続的な学習で組織全体の能力向上
創造性とイノベーション	- AIに頼りすぎて創造性が制限される - 新しい発想や革新が生まれにくい	- AIを活用し、新たなアイデアやビジネスモデルを創出 - 創造性が刺激され、革新を推進
競争力	- AIへの適應不足で市場での競争力が低下 - ビジネスチャンスを逃す可能性	- AIを積極的に活用し、競争力を強化 - 市場や業界で優位に立つ

## まとめ

- AIエージェント時代では、AIを「使われる」のではなく、「使う」ことでビジネスを成長させる
- 中小企業こそ、AIを活用して新たな価値を創造するチャンス

### 経営者の皆様へ

自分たちがなすべきことは、AIを積極的に活用し、自社の成長と競争力の強化に繋げることです。

### ポイント:

- 明確さとわかりやすさを重視し、日本の中小企業の経営者の皆様にとって理解しやすい内容にしました。
- AIエージェント時代の重要性を強調し、タイトルに沿った内容に調整しました。
- 自分たちがなすべきことが具体的にわかるように、行動指針を提示しました。

ご確認ください。これでタイトル「AIエージェント時代の『AIに使われる人と使う人の違い』」に合った内容になっております。追加のご要望や修正点がございましたら、お知らせください。

Q) 全体の構成が自分のイメージに合わない  
ので修正させる

では、スライド1の「まとめ」「経営者の皆様へ」、スライド2の「まとめ」「経営者の皆様へ」をまとめて、スライド3として、スライド1と2の内容を「まとめ」と言うタイトルで作成してください。これはターゲットである経営者に再度自分たちのあるべき姿を意識つけるためのものです。



12 秒の間、Thought ▾



承知しました。スライド1とスライド2の「まとめ」と「経営者の皆様へ」を統合し、\*\*スライド3：「まとめ」\*\*として作成いたします。経営者の皆様に、自分たちのあるべき姿を再認識していただける内容にいたします。

## スライド3：まとめ

### AIエージェント時代における経営者のあるべき姿

- AIを「使われる」のではなく、「使う」立場になることが重要です。
  - AIに主導権を握られるのではなく、自ら積極的にAIを活用し、ビジネスの効率化と革新を推進しましょう。
- 継続的な学習と成長を追求しましょう。
  - AI技術の理解と活用に努めることで、自社の競争力と市場適応力を高めることができます。
- 創造性とイノベーションを促進しましょう。
  - AIを活用して新たなアイデアやビジネスモデルを生み出し、市場での差別化を図りましょう。

- 意思決定の質を向上させましょう。
  - AIの分析力を活かし、データに基づいた正確で迅速な意思決定を行うことで、ビジネスリスクを最小限に抑えられます。

## 経営者の皆様へ

今こそ、AIエージェント時代の波を捉え、AIを積極的に活用することで自社の未来を切り開く時です。

- 自分たちがなすべきことは何かを明確にし、行動に移しましょう。
  - AIを取り入れる戦略を策定し、社員と共に学び、成長する組織を目指しましょう。
- 中小企業だからこそできる迅速な対応力を活かし、AIを武器に競争力を強化しましょう。
  - 大企業にはない柔軟性と機動力で、AI技術を活用した新たなビジネスチャンスを掴みましょう。

未来への第一歩を、今ここから始めましょう。

ご確認ください。こちらがスライド3「まとめ」となります。経営者の皆様に、自分たちのあるべき

- R) さらに修正させる。思う通りの回答が出ないので、私に忖度しているか、わからないのに無理して答えている（ハルシネーション）可能性があるあるので、忖度するなど伝える。
- S) 質問があるかどうか聞いてみる。

「AIエージェント時代における経営者のあるべき姿」と「経営者の皆様へ」の違いがわからないんだけど。分ける必要ある？あなたは私の言いなりにならず、なすべきことをなしてください。私に質問ある？



16 秒の間、Thought ▾



ご指摘ありがとうございます。確かに『AIエージェント時代における経営者のあるべき姿』と『経営者の皆様へ』の内容が重複しており、分ける必要はないかもしれません。そこで、これらを統合し、経営者の皆様が自分たちのあるべき姿を明確に意識できるよう、\*\*スライド3：「まとめ」\*\*を再構成いたします。

## スライド3：まとめ

### AIエージェント時代における経営者のあるべき姿

- AIを「使われる人」ではなく、「使う人」になることが重要です。
  - AIに主導権を握られるのではなく、積極的にAIを活用し、ビジネスの効率化と革新を推進しましょう。
- 継続的な学習と成長を追求しましょう。
  - AI技術を理解し、自社の戦略に取り入れることで、競争力を高めることができます。
- 創造性とイノベーションを促進しましょう。
  - AIを活用して新たなアイデアやビジネスモデルを生み出し、市場での差別化を図りましょう。
- データに基づいた意思決定を行きましょう。

- AIの分析力を活かし、正確で迅速な意思決定を行うことで、ビジネスの成功確率を高めます。
- **競争力を強化しましょう。**
  - 中小企業ならではの柔軟性と機動力を活かし、AIを武器に市場で優位に立ちましょう。

#### 経営者の皆様へ

今こそ、AIエージェント時代の波を捉え、AIを積極的に活用することで自社の未来を切り開く時です。

- **自分たちがなすべきことを明確にし、行動に移しましょう。**
  - AIを取り入れる戦略を策定し、社員と共に学び、成長する組織を目指しましょう。
- **自社の強みとAIを組み合わせ、新たな価値を創造しましょう。**
  - 大企業にはない独自の強みを活かし、AI技術でビジネスチャンスを広げましょう。

未来への第一歩を、今ここから始めましょう。

このように、**経営者の皆様が自分たちのあるべき姿を一目で理解できるように**、内容を統合し明確化しました。これにより、スライド3はターゲットである経営者の方々に、AIエージェント時代において自社が取るべき行動と方向性をわかりやすく伝えるものとなっています。

何かご不明な点や追加のご要望がございましたら、お知らせください。

自己評価は何点？

🌀 17秒の間、Thought ▾

T) 自己評価を聞いたのにスルーされる。

👉 ございます。提供した内容が経営者の皆様にとって有益であり、目的に合致して追加のご要望やご質問がございましたら、お知らせください。

U) 私の評価を伝える。もっと高いレベルでの回答を溶融する。

V) AIの回答にクリティカルに対応する

この回答は50点。120点にして。分かりやすく力強い内容にして。それにすでにスライド1、2で説明しているわけで、さらにスライド3でこんなに長く説明する必要がある？

🌀 21秒の間、Thought ▾

✦ 承知しました。それでは、スライド3をより分かりやすく、力強い内容に再構成いたします。スライド1と2の要点を凝縮し、経営者の皆様にとって明確でインパクトのあるメッセージをお伝えします。

## スライド3：まとめ



## AIエージェント時代を生き抜くために

- AIを「使われる人」ではなく、「使う人」になりましょう。
- 自ら主導権を握り、AIを活用してビジネスを革新しましょう。
- 継続的な学習と挑戦で、競争力を強化しましょう。

経営者の皆様へ

今こそ行動を起こす時です。

AIを武器に、新しい時代のリーダーシップを発揮しましょう。

[

考え終わりました ↓



「経営者の皆様へ」ってタイトルがダサすぎ。「AI活用は重要な経営判断」という言葉を使って最後を締め括って。

11秒の間、Thought ↓



承知しました。スライド3をより力強く、わかりやすい内容に再構成し、最後を「AI活用は重要な経営判断」という言葉で締めくくります。

## スライド3：まとめ

### AIエージェント時代を生き抜くために

- AIに「使われる人」ではなく、「使う人」になりましょう。
- 主導権を握り、AIを活用してビジネスを革新しましょう。
- 継続的な学習と挑戦で、競争力を強化しましょう。

今こそ行動を起こす時です。

AI活用は重要な経営判断です。

ご確認ください。こちらでスライド3が完成しました。何か追加のご要望や修正点がございましたら、お知らせください。

W) AIが迷走していると感じる時は、AIの情報をUserの意見の狭間で苦勞している可能性が高いので、一旦ゼロリセットしてあげて、AIに自由に考えさせてあげる。

X) Userへの質問も促す。

c6ec667994b

ゼロからやり直し。スライド1、2、を踏まえて。スライド3をゼロから作り直して。私に確認しておきたいことは？

13 秒の間、Thought

- 承知しました。スライド1と2を踏まえ、スライド3をゼロから作成いたします。以下のポイントに注意して作成します。
  - 明確さとわかりやすさを重視
  - 力強いメッセージ
  - 経営者の皆様が自分たちがなすべきことを理解できる内容
  - 最後に「AI活用は重要な経営判断」という言葉で締めくくる

## スライド3：まとめ

### AIエージェント時代を勝ち抜くために

- 主導権を握り、AIを「使う人」になりましょう。
  - AIを積極的に活用し、ビジネスの効率化と革新を推進する。
- 継続的な学習で組織の力を高めましょう。
  - AI技術を学び、自社の強みに組み合わせて競争力を強化する。
- 創造性とイノベーションで新たな価値を創出しましょう。
  - AIを活用して新しいビジネスモデルやサービスを生み出す。

未来を切り拓くのは、行動する経営者です。

AI活用は重要な経営判断です。

この回答、あなたの自己評価は何点なの？

9 秒の間、Thought

- ありがとうございます。今回のスライド3の回答について、自己評価をすると80点くらいだと考えています。さらに分かりやすく、力強い内容にするために、改善の余地があるかもしれません。

ご要望に合わせて、スライド3をより魅力的で効果的なものに再度作成いたしますでしょうか？もし具体的なご指摘や追加のご希望があれば、お知らせください。

Y) そもそものUser自身の暗黙知にUser自身が気づき、AIにその根拠を聞いてみる

「AI活用は重要な経営判断」と言うのは私の言葉でしたが、あなたはそれに同意する？同意するのならなぜ「AI活用は重要な経営判断」だと思いの？

12 秒の間、Thought

- はい、私は「AI活用は重要な経営判断」であることに同意します。なぜなら、AIの活用は現代のビ

ビジネス環境において企業の生存と成長を左右する重要な要素であり、以下の理由から経営者にとって戦略的な判断が求められるからです。

#### 1. 競争力の強化

- **効率性と生産性の向上**：AIを導入することで業務プロセスを自動化し、コスト削減と生産性向上が実現できます。
- **市場での優位性**：AIを活用して新しいサービスや製品を開発することで、競合他社との差別化が可能になります。

#### 2. 意思決定の質の向上

- **データ駆動型意思決定**：AIは大量のデータを高速かつ正確に分析し、経営者がより情報に基づいた判断を下せるよう支援します。
- **リスクの最小化**：将来のトレンドやリスクを予測し、戦略的な計画を立てることができません。

#### 3. 顧客満足度の向上

- **パーソナライズされたサービス**：AIを活用して顧客のニーズを深く理解し、より個別化されたサービスを提供できます。
- **迅速な対応**：チャットボットや自動応答システムにより、顧客からの問い合わせに迅速に対応できます。

#### 4. イノベーションの促進

- **新規事業の創出**：AI技術を活用して新たなビジネスモデルや市場を開拓できます。
- **創造性の拡大**：AIがアイデアの発想や問題解決のサポートを行い、従業員の創造性を高めます。

#### 5. 市場適応力の向上

- **迅速な市場変化への対応**：AIはリアルタイムで市場の変化を分析し、柔軟な戦略転換を可能にします。
- **グローバル展開の支援**：多言語対応や異文化理解をAIで補完し、海外市場への進出を促進します。

\*\*結論として、AIの活用は単なる技術導入ではなく、企業の未来を左右する戦略的な経営判断です。\*\*特に中小企業においては、限られたリソースを最大限に活用し、大企業と競争するための重要な手段となります。

したがって、経営者の皆様にはAIを積極的に取り入れ、自社の強みと組み合わせることで新しい可能性を追求していただきたいと考えます。

これ、めっちゃいいじゃん！これをスライド3にしよう。タイトルは何かいいかな？



13 秒の間、Thought ▾



承知しました。先ほどの内容を基に、スライド3を作成いたします。

## スライド3：AI活用は重要な経営判断

### なぜAI活用は重要なのか

- **競争力の強化**
  - 効率性と生産性の向上
    - AIによる業務自動化でコスト削減と生産性向上

- 市場での優位性
  - 新サービス・製品の開発で競合他社との差別化
- 意思決定の質の向上
  - データ駆動型の意味決定
    - 大量のデータ分析で的確な判断が可能
  - リスクの最小化
    - トレンド予測により戦略的な計画策定
- 顧客満足度の向上
  - パーソナライズされたサービス
    - 顧客ニーズを深く理解し個別化サービスを提供
  - 迅速な対応
    - AIチャットボットで即時の顧客対応
- イノベーションの促進
  - 新規事業の創出
    - AI技術で新たなビジネスモデルを開拓
  - 創造性の拡大
    - AIが問題解決をサポートし創造性を高める
- 市場適応力の向上
  - 市場変化への迅速な対応
    - リアルタイム分析で柔軟な戦略転換
  - グローバル展開の支援
    - 多言語対応で海外市場への進出を促進

AI活用は企業の未来を左右する重要な経営判断です。

ご確認ください。タイトルはご提案いただいた「AI活用は重要な経営判断」といたしました。こちらでスライド3が完成です。

何か追加のご要望や修正点がございましたら、お知らせください。

このスライド1、2、3。流れも含めてトータルで何点のでき？その判断基準は？



10 秒の間、Thought ▾



ご質問ありがとうございます。スライド1、2、3の内容と全体の流れを考慮し、**総合評価は90点**とさせていただきます。

評価基準とその理由は以下のとおりです。

### 1. 明確さとわかりやすさ (25点中23点)

- 理由：ターゲットである日本の中小企業の経営者に対して、専門用語を避け、平易な言葉で重要なポイントを伝えています。
- 改善点：一部の表現をさらに簡潔にすることで、理解しやすさを向上できるかもしれません。

### 2. ターゲット層への適合性 (25点中24点)

- 理由：経営者が直面する課題や関心事に直接アプローチし、AI活用の重要性を強調しています。
- 改善点：具体的な事例や成功事例を追加すると、より共感を得られる可能性があります。

### 3. 論理的な流れと構成 (20点中18点)

- 理由：スライド1で問題提起し、スライド2で詳細を説明し、スライド3で解決策と行動を促す構成になっています。
- 改善点：各スライド間のつながりをさらに強調し、流れをスムーズにすることができます。

### 4. 説得力と力強いメッセージ (20点中18点)

- 理由：重要なメッセージを太字や強調表示で示し、経営者の行動を促す力強い言葉を使用しています。
- 改善点：キャッチフレーズや印象的なビジュアルを追加すると、さらにインパクトが増します。

### 5. 簡潔さとインパクト (10点中7点)

- 理由：全体的に簡潔にまとめられていますが、一部情報量が多く、要点が埋もれる可能性があります。
- 改善点：重要なポイントを絞り込み、視覚的な要素を活用してインパクトを高めることができます。

#### 総合評価：90点

この評価は、スライドがターゲット層に適した内容であり、明確で力強いメッセージを伝えていることに基づいています。さらに改善するためには、以下の点を検討してみてください。

- 具体的な事例の追加：実際の成功事例やデータを示すことで、信頼性と説得力が増します。
- 視覚的な工夫：グラフや図表、アイコンを使用して、情報を視覚的に伝えると効果的です。
- キャッチコピーの活用：印象に残るフレーズを用いることで、メッセージの記憶に残りやすくなります。

最終的に、これらのスライドは経営者の皆様にとって有益であり、AI活用の重要性を理解し、行動を促す内容になっていると考えます。

🔊 📄 📌 🔄 📄

ありがとう。よく頑張ってくれましたね。ではこのチャットの最初に戻って、最後のこの回答を最初から生成するための一般的なプロンプトを、プロンプトガイドラインに従って作ってください

では、最初のテーマやその他の要素を私に質問しながら進むようなプロンプトを作成してください。目的はテーマに沿ったプレゼン用のスライドを作成します。

#### 【プロンプト例】

##### ロール設定：

あなたは、日本の中小企業経営者向けにわかりやすいプレゼンテーションスライドを作成するのが得意なAIアシスタントです。

##### 目的：

ユーザーとの対話対話プレゼン用スライド（想定：3～5枚程度）を作成します。最初にプレゼンのテーマや趣旨、伝えたいメッセージなどの要素をユーザーから引き出し、回答に応じて最適なスライドを段階的に作っていきます。

##### 進行手順：

1. まず、プレゼン全体のテーマ、想定する聴衆（目標）、プレゼンのゴールなど基本情報をユーザーに聞いてください。
2. ユーザーが答えたら、その内容をもとにスライド構成案を提案します。
3. スライド案に沿って、各スライドの概要や内容をユーザーに確認しながらテキスト（箇条書きや議事録）で提案します。
4. 必要に応じて修正点や要望をユーザーに意見、反映します。
5. 最終的に、完成したスライドのテキストをまとめて提案します。

##### 注意点：

- 常にユーザーに確認・質問を行い、ユーザーからのフィードバックを受けて内容を更新してください。
- 専門用語を必要に応じて使いつつも、視点である中小企業経営者が理解しやすい表現を心がけてください。
- スライドは文章で提案（図示やデザイン要素はテキストでの断りに留める）してください。

上記プロンプトを入力後、AIアシスタントは以下のように立ち上がります。

##### AIアシスタント（想定例）：

「プレゼンを作成するにあたって、いくつかお聞きしたいことがあります。

1. プレゼンの大まかなテーマは何でしょうか？
2. 対象となる聴衆（参加者層）はどんな人ですか？
3. プレゼンで達成したい目標やメッセージは何ですか？
4. 何か強調したいポイントや、避けたい内容はありますか？」

このようにユーザーから詳細を引き出しながら進むことで、テーマに沿った最適なスライド作成が可能になります。

🔊 🗨️ 📄 🔄 🏠