

分かる！使える！『ビジネス思考力入門講座』

～フレームワーク、ロジカルシンキング・トーキングの基本から実践まで～

ビジネスシーンでは思考する、考えることの連続です。でも、正しい思考法や思考に利用するフレームワークを知らずに、ただ思いつきで考えていては、的確な結論を導き出すことは困難です。この講座では、『思考する、考える』プロセスがどのように行われているのか、といった基本的な講義に始まり、フレームワーク、ピラミッド・ストラクチャーなどを使ってビジネス思考力をマスターします。さらに、実際のビジネスシーンで多用する思考、『判断』についても触れたり、口頭で分かりやすく相手に伝えるロジカル・トーキングも盛り込んでいます。ワークや身近な事例問題を多数取り入れ、『思考する、考える』訓練を行いますので、「分かる」だけでなく、「**使える**」ビジネス思考力が身につく講座です。



参考書籍：
ビジネス思考力入門講座

【受講対象者】	【期待できる効果】
<ul style="list-style-type: none">➤ お仕事の基本スキルを身につける意味で新入社員、若手社員の方に効果があります➤ 効率的で正確なお仕事が求められる事務系の職種の方にもお勧めです➤ 部下にどのように論理的に考えさせたいか悩んでいらっしゃる管理職の方ぜひご参加ください	<ul style="list-style-type: none">➤ きちんと考えて仕事をする素地ができる➤ 論理的な思考方法が身につく➤ 情報収集と分析の力が向上する➤ 的確な判断力が身につく➤ 部下、同僚へのアドバイスと指示の仕方が向上➤ 相手に伝わりやすい話し方が身につく

【カリキュラム概要(3時間)】

<ol style="list-style-type: none">1. 『ロジカルシンキング』と『非ロジカルシンキング』<ol style="list-style-type: none">1)ビジネスシーンでの『ロジカルに考える』とは？2)ビジネスシーンにおけるロジカルな思考プロセス3)情報の収集と分析に使う『フレームワーク』 《ワーク1》My 仕事フレームワークを考えよう4)代表的なビジネスシーンでのフレームワーク2. 思考を「見える化」する『ピラミッド・ストラクチャー』<ol style="list-style-type: none">1)ピラミッド・ストラクチャーの構成2)ピラミッド・ストラクチャーの実例3. ビジネスシーンでの『判断力』を高めよう<ol style="list-style-type: none">1)判断メカニズムのピラミッド・ストラクチャー2)判断メカニズムのピラミッド・ストラクチャーの実例3)判断メカニズムのピラミッド・ストラクチャーの事例問題	<ol style="list-style-type: none">《ワーク2》ピラミッド・ストラクチャーの作成《ワーク3》論理パターンの検討4)『判断基準』が結論を変える5)判断基準を望ましいものに変えると・・・《ワーク4》アドバイス&指示を考える6)判断が「？」な相手にアドバイスするときのフロー <ol style="list-style-type: none">4. ロジカル・トーキング<ol style="list-style-type: none">1)相手に口頭でロジカルに伝える手法2)ビジネスシーンでの報告≠情報の羅列 《ワーク5》ロジカル・トーキングで報告してみよう <p>研修効果を高めるために、講師の話を聞くだけでなく、ワークや身近な事例問題も数多く取り入れています。</p> <p>【事例問題を増やした6時間のプログラムもございます】</p>
---	---

- ✓ 論理的思考法が身につく
- ✓ 情報収集と分析力が身につく
- ✓ 的確な判断力が身につく
- ✓ アドバイスと指示が向上する
- ✓ 伝わりやすい話し方が身につく



本講座で御社社員様がお仕事を **シンプルに、スムーズに** 進める力が身につきます

ビジネス思考力は仕事をシンプルに、スムーズに進めるための道具です

【使用テキスト抜粋】

1. 『ロジカルシンキング』と『非ロジカルシンキング』

(1) ビジネスシーンでの『ロジカルに考える』とは？

とあるオフィスでの課長と社員の会話

課長:

「コピー機のレンタルの期限が今月末に来るんだけど、契約は継続すべきかな」

社員A: 即答で

「特にトラブルもないので継続でいいんじゃないでしょうか」と答えた。

社員B: ちょっと考えます、と言い、コピー機に関する情報を集め、

「機能的には十分ですし、レンタル代金も安い方ですし、メンテナンスなどのサービスもよくやってくれていますので、継続でいいと思います」と答えた。

ビジネスシーンでの『ロジカルに考える』 ≠ (単なる) 思いつき

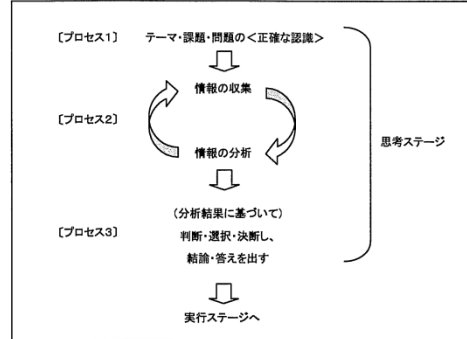


コピー・無断使用厳禁

2

株式会社エムエス研修企画

(2) ビジネスシーンにおけるロジカルな思考プロセス



ロジカルに思考する・考えることができないと、上司からどう言われるのか

[プロセス①]ができない

「的外れ」「ポイント・課題がずれているよ」「そういう問題ではない」

[プロセス②]が不十分

「情報不足」「底が浅い」「受け売り」

[プロセス②]を省略していきなり[プロセス③]

「思いつきでモノを言う」

いつまでも[プロセス①②]できまよっていてプロセス③に進めない

「優柔不断」

コピー・無断使用厳禁

3

株式会社エムエス研修企画

4. ロジカルトーク

(1) 相手に口頭でロジカルに伝えるための手法、ロジカルトーク

《Situation》

あなたは会社の営業部に所属していて、部長のサポート業務をしています。営業部は3つの課に分かれていて、それぞれが違う商品の営業をしています。今日は月末で部内の営業成績を夕方に部長に知らせる必要があります。部長からは「細かい報告は後でペーパーに落として報告してくれればいいから、取りあえず口頭で実績の概略を報告してくれ」と言われています。さっそくあなたは各課から営業成績と売上の増減要因をヒアリングしてきました。

課別売上実績(単位:万円)

	先月売上	今月売上	増減率	主な要因、特記事項
1課	1500	2500	+67%	新規大口顧客A社の獲得
2課	1500	1500	±0%	各社とも前月並みの売上
3課	2200	2000	-9%	既存B社の季節的な落ち込み
合計	5200	6000	+15%	1課の新規大口先獲得が主要因

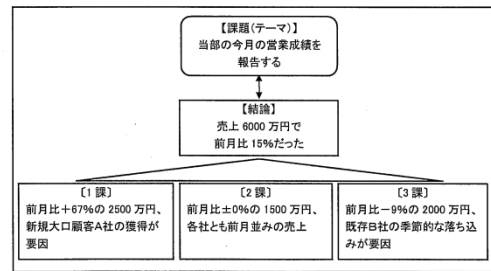
《Aさんの報告》

当部の今月の営業実績についてご報告します。
 今月は1課では新規大口先A社が獲得できたので、売上は2500万円となりました。
 2課では各社とも前月並みだったため、1500万円の売上です。
 3課ではB社の季節的な落ち込みの影響で2000万円の売上です。
 それぞれ前月比の増減率は1課が+67%、2課が±0%、3課が-9%、全体では+15%です。
 結果として部全体のトータルの売上は6000万円になりました。

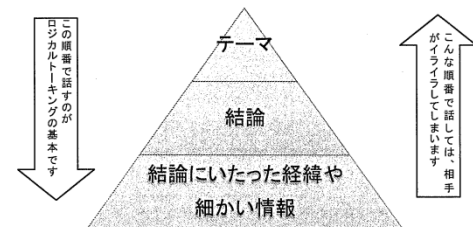
コピー・無断使用厳禁

25

株式会社エムエス研修企画



(2) ビジネスシーンでの『報告』≠情報の羅列



コピー・無断使用厳禁

26

株式会社エムエス研修企画