

# ロジカルシンキング研修

## 概要

## BEFORE・AFTER

## プログラム

## 講義内容

## アンケート結果

### ロジカルシンキング研修の必要性

「あなたの話の主旨は何？」  
 「それはあなたの意見？それともお客様の発言？」  
 「お客様のところに行って何を伺ってくるの？」  
 「問題認識で話したことと対策がつながっていないよ」  
 「さっきの問題だけど...どの話?...もう思い出せないよ...」

上司やお客様から、あるいは家族から、こんなことを言われたことはありませんか？  
 ロジカルシンキング研修は受講者の能力を開発し、上記のような問題を解決します。  
 すなわち、論理的に人の話を聞く方法、メモの取り方、発言者の主旨や根拠を整理する方法を学びます。また複雑な問題や対策検討には、全体像を書き記し、漏れなく、ムラなく、重複なく理解・整理するスキルも身につけます。更に積極的にニーズを聞き出す方法や、人間関係を深める傾聴技法など、ビジネスコミュニケーションの基礎力を向上させます。

でも、小難しい話や理論を学ぶ研修ではありません。元来皆、論理的なのです。しかし多くの情報に翻弄され、何を、どのような順で説明すれば良いかを知らないだけです。情報の分類を学び、フレームに沿って整理するだけで格段にわかりやすく、もちろん論理的になります。

「BEFORE・AFTER」では、上記内容に加えて、研修を受講する前と受講後の違いや研修効果を、現場からの声や受講者の行動変容をもとに記しました。

「プログラム」では、研修のスケジュールを大きくまとめました。

「講義内容」では、研修のステップごとに、スケジュールの詳細を説明いたします。

「アンケート」では、これまで受講された方の評価の一部を掲載しました。

研修の特長

●演習（事例）中心のプログラムで、理論（ノウハウ）と実践手順（ドウハウ）セットで取得させます。この理論+事例+手順をセットにした研修方法により、受講者自らが、自発的に思考方法を変えられます。

●30年超えのキャリアをもとに、どうすれば受講者が判ってくれるか、日々の業務で実践できるかを徹底追及した授業をします。本を読んでも判らなかった実践方法が、受講者全員の共通の思考ツールとして、即日活用と定着ができます。

●「マトリクス」「ピラミッド」「フロー（MECE）」この3つの思考ツールに厳選して、学習することで、思考の「見える化」ができます。上司やお客様の依頼内容的確な理解をはじめ、根拠の整理・説明、企画、会議といったあらゆるビジネスシーンで活用できます。

形式

体験学習

「理論の説明 ▶ 演習 ▶ フィードバック ▶ 演習 ▶ 理解・定着」の繰り返し

日数

2日間 9：30-17：30 昼休 12：00-13：00

（演習や理論、また文章の書き方などを追加した2日版の講座もございます）

人数

講師1名：16名-24名(最大30名)

応用範囲

ビジネス全般：会議、商談、交渉、提案、企画、コンサルティング、その他

場所

貴社研修室

理論と論理の違い BzCom

**理論 theory** 知識体系  
 個々の現象を法則的、統一的に説明できるように筋道を立てて組み立てられた知識の体系

**論理 logic** 自分の考え  
 考えや議論などを進めていく筋道。思考や論証の組み立て。思考の妥当性が保証される法則や形式

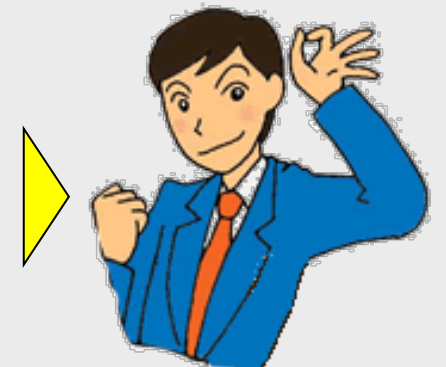
©株式会社BCL



豊富なテキスト、ハンドアウトで、レベルや実情に即した、研修を実施

+

100枚の  
パワーポイントで、短時間に全てのノウハウを学習



# ロジカルシンキング研修

概要

BEFORE・AFTER

プログラム

講義内容

アンケート結果

## 情報や意見から論理関係を整理・理解する技術

フレックスタイムを導入すれば、健康になります。

話は聞いていましたが、なぜなのかわかりません。



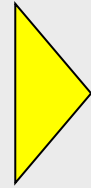
フレックスタイムを導入すると、なぜ健康になるのか、理由が示されていないぞ

なるほど、理由は3つあるのか...あれ?...2番目の理由が良くわからなかった。あとで確認しよう...

## お客様の欲しい情報やニーズを知る技術

この車は、〇〇がすごいんです。

他社もその商品には△△はついていませんよ。だからこれで同じですよ。



どんな風にお車を使用されますか？

△△が必要ですね。△△はありませんが代用品として〇〇がございます。これはいかがでしょうか？

## 複雑な状況で、重要な課題を見出す技術

Aということがあります。Bということもあります。なぜなら...Cという可能性もあります。

「当社の場合は、かなり特殊でして、まず...次に...更に...」  
「...はあ、そうですか、次回は上司を連れてきます。」



今のお話のA、B、Cではどれが最も重要なのか、教えてください。

なるほど、今のお困りの状況は、大別して次の3つということでしょうか？...

## 根拠を明示して、説得力ある話をする技術

「こんなことがありました。あんなこともありました。こうした意見も聞いております」  
「...で、あなたは何か言いたいのか？」

「えーと。この件は複雑なので。。。まず...次に...更に...で結論ですが、」  
「...次があるんでもう失礼するよ」

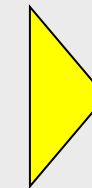


私も〇〇は賛成です。その理由は大きく3つあります。第1に...

お時間があまりないとお伺いしましたので、結論から申しますと...

## 漏れなく、ムラなく、重複なく整理する技術

この報告書の1章と3章は、どこが違うの？同じ内容を視点を変えているだけに見えるのだけれど...



なるほど、あなたの企画は、すぐにでも実践できそうだね

わかりやすい報告書だったよ。ありがとう

## 自分の頭で物ごとを整理、意見をまとめる技術

「あのお...相談ですが...で...で...と言っていました。」  
「...で、あなたの相談ごとは何？」  
「ですから...で...で...困ってます」  
「私の意見を言う前に聞きたいんだけど、あなたはどうしたら良いと思う？」  
「わかりません」



「取引先のA社の件で、重要なお報告と相談があります。実は流通基地を移転する予定があり、取引業者の一本化を図ろうとしています。来週末までに、ライバル社に負けない企画と見積を出す必要があります。私は、〇〇を活用した新システムで提案すべきと思うのですが...」

# ロジカルシンキング研修

概要

BEFORE・AFTER

プログラム

講義内容

アンケート結果

## 2日間プログラム

1日目	2日目
<p>★オリエンテーション</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>研修の狙い、全体像の提示</li> <li>人間の意思決定とその要因</li> <li>ナレッジマネジメント</li> </ul> <p>第1条 情報分析ツールで、聞き手のニーズを掴む</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>質問の技術</li> <li>お客様のニーズを知る視点</li> <li>人を見て法を説く方法</li> </ul>	<p>第4条 マトリクスで情報の漏れ・ムラ・重複をなくす</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>わかりやすく整理する</li> <li>情報の漏れを探す</li> <li>情報のレベルや上下関係を整理する</li> </ul> <p>第5条 メンタルモデルで、聞き手の理解度を上げる</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>理解するメカニズムを知る</li> <li>ナンバリングとラベリング</li> <li>ロジックチャートで整理</li> </ul>
<p>昼食</p>	<p>昼食</p>
<p>第2条 三角ロジックで、主張に根拠を添える</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>論理的思考の基本と議論飛躍</li> <li>分析と批判の分離</li> <li>あいまいな主張と打開策</li> </ul> <p>第3条 リンクマップで、テーマを深耕・発展させる</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>相手の話のリンクを掴む</li> <li>論理展開を検証</li> <li>リンクマップ法</li> <li><input type="checkbox"/> 問題の全容をつかむ</li> <li><input type="checkbox"/> 解決策をリンクさせる</li> <li><input type="checkbox"/> 他人の論理を融合させる</li> <li><input type="checkbox"/> 反論に備える</li> </ul>	<p>総合演習では、5つのツールを駆使して総合力を高めます</p> <p>【総合演習1】本質的な問題解決</p> <p>【総合演習2】自分の考えをロジカルに話す</p> <p>【総合演習3】自分の考えをロジカルに話す</p> <p>★2日間のまとめ</p>

演習 Think & Create

● 不足している情報を指摘ください。

自動車のボディ剛性をあげる手段として、下記の2つの方式が提案されている。

- ロアバー
- ストラッドタワーバー

ロアバー方式については5月18、19日にA社渋谷研究所にて実験を行い補強効果を確認している。また、使用実績の多いストラッドタワーバー方式については8月にB社世田谷研究所にて実験が行われ補強効果が確認されている。

その結果は、ロアバー方式では補強なしの場合に比べ約2倍程度の強度増加となる。一方、ストラッドタワーバー方式ではロアバー方式の8割程度の補強効果となっている。

補強費用、使用実績なども考慮した場合、ストラッドタワーバー方式による補強が今回は適していると考えられる。  
(内容はフィクションです)

マトリクス BzCom

	A	B	C
①			
②			
③			
④			

→

A, B, C } 総論

① ② ③ } A

④ } A

①' ②' ③' } B

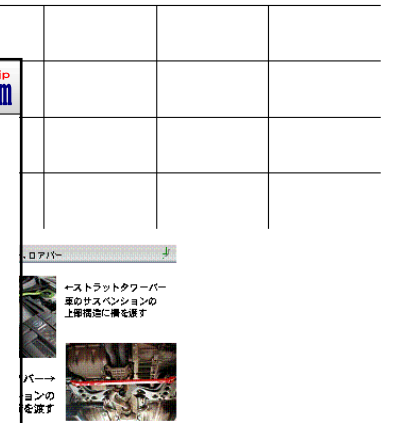
④' } B

①'' ②'' ③'' } C

④'' } C

- 同種、同レベルで揃える (そもそも、本当に並列するのか?)
- 空欄がないよう注意する
- 順番をあわせる

©株式会社BCL



	根拠の理解	事例の理解	手順の理解
概要	根拠の理解とは、理論や理由を明確に知ること。	事例の理解とは、エピソード、たとえ話、比喩を具体的に知ること。	手順の理解とは、方法、動作、作法を確実に把握すること。
なぜ必要か (問題点)	理論や理由が判らなければ、その場限りとなり、同じような場面に遭遇しても的確な判断や自律的な行動ができない。	事例や比喩がなければ、理論が空回りし、実感がわかない。また記憶にも残らない。	根拠や事例が理解できても、実際の手順がわからなければ、やりたくてもできない。
なぜ重要か (言い替え)	根拠の理解ができれば、類似場面に遭遇したときに、根拠に基づいて、一人で理解や判断が下せる。	事例が理解できれば、単なる机上の空論ではなくなり実感できる。また記憶にも長く残る。	具体的にどのように行動すればよいかがわかる。
実現したときの有効性	自分で理解・判断できるようになるので、応用や機転がきく。	事例の蓄積が礎となり、思考や行動を変容させる。	人に頼ることがなくなるので、自信がつく。

### 1. 根拠の理解

根拠の理解とは、理論や理由を明確に知ることである。／理論や理由が判らなければ、その場限りとなり、同じような場面に遭遇しても的確な判断や自律的な行動ができない。／根拠の理解ができれば、類似場面に遭遇したときに、根拠に基づいて理解したり、判断が下せたりする。／つまり、自分一人だけで考えられるので、応用や機転がきく。

### 2. 事例の理解

事例の理解とは、エピソード、たとえ話、比喩を具体的に知ることである。／事例や比喩がなければ、理論が空回りし実感がわかない。また記憶にも残らない。／事例が理解できれば、単なる机上の空論ではなくなり実感できる。また記憶にも長く残る。／つまり、事例の蓄積が礎となり、思考や行動を変容させる。

### 3. 手順の理解

手順の理解とは、方法、動作、作法を確実に把握することである。／根拠や事例が理解できても、実際の手順がわからなければ、やりたくてもできない。／手順の理解ができれば、具体的にどのように行動すればよいかわかる。／つまり、人に頼ることがなくなるので、自信がつく。

# ロジカルシンキング研修

概要

BEFORE・AFTER

プログラム

講義内容

アンケート結果

### 根拠の示し方

	A	B	C
①			
②			
③			
④			

①— A, B, C — 総論

①— ②— ③— A

④—

①'— ②'— ③'— B

④'—

①"— ②"— ③"— C

④"—

©株式会社BCL

### 論理的思考・・・三角ロジック

**主張**：「ハリーは英国人だろう。」

**限定**：「たぶん...」

**条件**：「両親共に外国人でない」「アメリカに帰化していない。」

**データ**：「ハリーはバミューダで生まれた。」

**理由付**：「バミューダで生まれた者は英国人になるものだから。」

**裏づけ**：「英国領で生まれた者の国籍に関する法律」によって、そのように定められているから。」

主張：結論、訴えたいこと。

データ：実例、統計、専門家の意見など「客観的事実」。

理由付：主張とデータを結びつける判断基準、つなぎ合わせる考え方。

限定：主張の確かさを示す。

条件：～という条件の下に成立する。

裏づけ：理由付けを支えるデータ・実例など。

### 議論は最小単位の連続

主張

データ

理由付

データ

理由付

データ

理由付

データ

理由付

©株式会社BCL

### 過去の爆撃地点と逃げる方向

× 着弾 500M

A

B

C

D

あなたの現在位置

株式会社BCL  
Business Communication Learning

### 練習問題 1

次の文章を読んで、「主張」「データ」「理由付」となる考え方を分析してください。それぞれの設問に足りない要素が一つずつあります。足りないものは自分の言葉で補って右欄の三角形を完成させてください。

- 日銀総裁が「景気は回復した」といったので、「たぶん景気は良くなっているのだろう。」
- 一般的に日本人の持徴として黒髪、黒い瞳がある。たぶん彼は日本人だろう。」
- 本部長が、「実績が3000万だったので、第一営業部は、よくやったなあ」と言った。」

### 練習問題 2

ある靴メーカーが、市場開拓のために優秀なセールスマンA、Bの二人を南の島に派遣した。着いてみると、現地の人たちは皆裸足だった。

そこで、セールスマンAは「ここは有望な市場です。みんな靴を履いていません。」と報告をした。セールスマンBは「ここは全くダメです。みんな靴を履いていません。」と、Aとは逆の報告をしてきた。

以上の例題を、三角ロジックを使って分析して下さい。

# ロジカルシンキング研修

概要

BEFORE・AFTER

プログラム

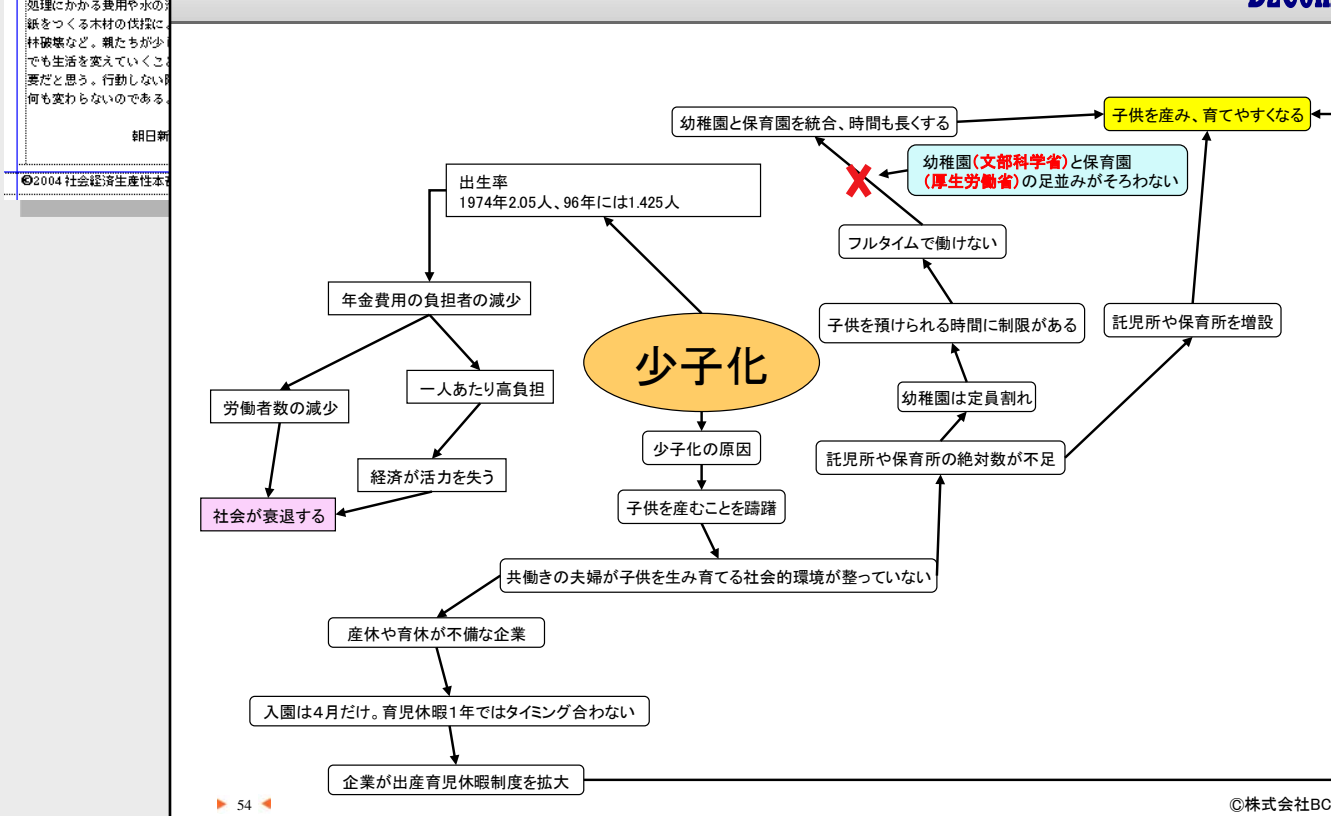
講義内容

アンケート結果

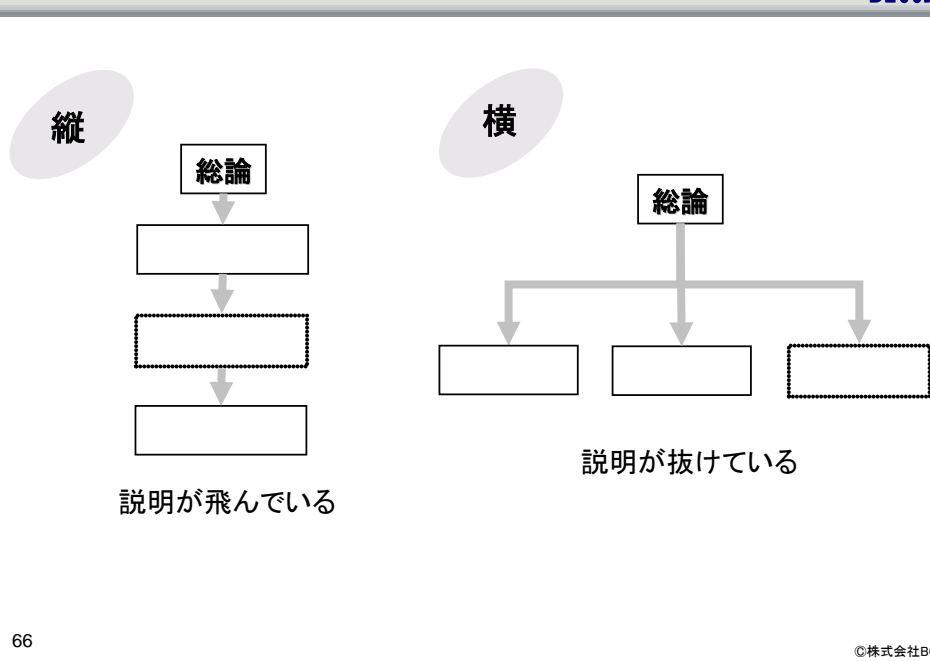
## 相手の話のリンクを掴む

本文	議論の流れ
<p>約一年間、ファミリーレストランでウェイトレスとして働いた。私が矛盾を感じたことを紹介したい。</p> <p>まず、毎回必ず見る食べ残しの山。プラスチックのゴミも交じっている。だれでも一度は親で栄養失調になっている子供の映像を見たことがあるだろう。どうしてこんなに食物を粗末にすることができるのだろうか。食べきれないとわかっているなら、注文するとき、少なめにしてほしいとっておくべきである。特に子どもの食べ残しが多く感じました。親は子供に食物の大切さを教えるべきではないだろうか。</p> <p>次に、紙ナプキンの大量使用。小さな子供連れの場合、特にそうである。私は紙ナプキンは一入一枚で十分間に合うと思う。これも、親が子供にきちんと教えるべきだろう。</p> <p>ファミリーレストランは低価格なので気軽に入れる。家族のさんざん場とするのもいいだろう。</p> <p>しかし、少し視野を広げたい。どこかで親えに苦しんでいる人がいること、大重の処理にかかる費用や水の浄水をつくる木材の伐採に林業など。親たちが少しでも生活を変えていく必要だと思う。行動しない何も変わらないのである。</p> <p>朝日新聞 ©2004 社会経済生産性本部</p>	<p>自分の体験 矛盾</p> <p>① 食べ残しの山 ↓ 栄養失調の子 ↓ 食べ物を粗末 親 ↓ 注文→ケチめ 子どもの食べ残し ↓ 親の責任 ↓ 食べ物の大切さを教えるべきではないだろうか</p> <p>② 紙ナプキンの大量使用 ↓ 一枚一枚OK! 親が教えるべき</p> <p>結論 家族のさんざん場とするのもいい もう少し視野を広げたい</p>

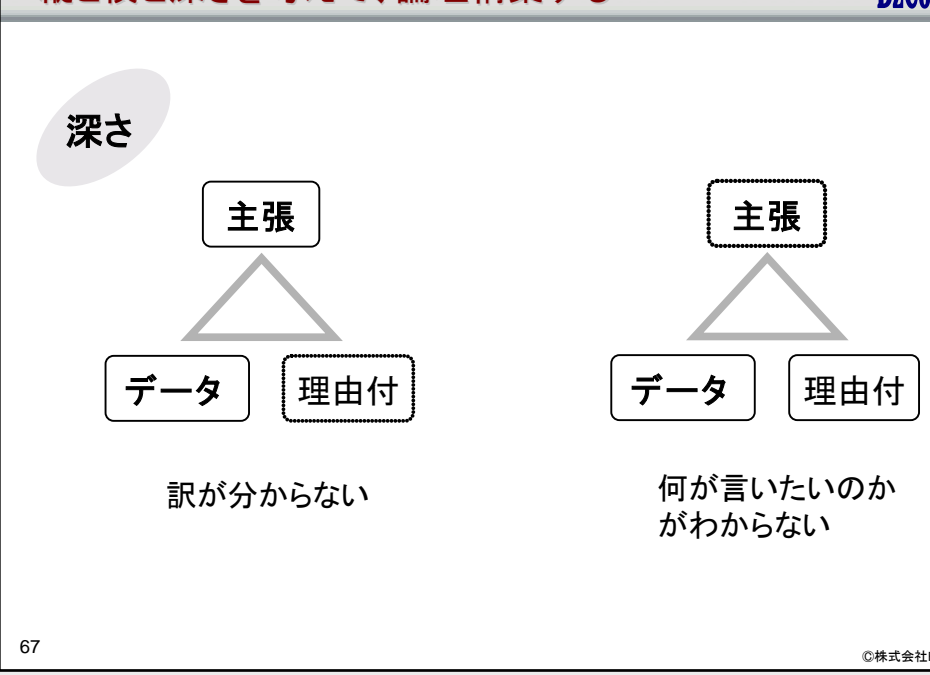
## リンクマップ例：少子化



## 縦と横と深さを考えて、論理構築する



## 縦と横と深さを考えて、論理構築する



概要

BEFORE・AFTER

プログラム

講義内容

アンケート結果

## 講座の感想

- ロジカルな考え方の手法が身に付いた。
- 何を考え話すのか、自分の考えをどう表現するのか方法が分かった。
- お客様や社内での提案、説明の時のノウハウになると思う。
- 問題等にあった時、ロジカルに考えて活かして行きたい。
- ロジカルに思考する術が理解できたので達成された。
- 三角ロジック等、論理的思考の構造や技法を理解できた。
- 筋道を立てて考える事ができるようになった。
- 説明内容を構成するための論理を修得できた。
- 論理的に物事を考える仕組みがわかるようになった。
- 「ロジカルに話す」ことが体系としても理解でき、考え方（思考）という点で、これから実践して行きたいと思う。
- なかなか体系立てて学ぶ事がないのでよい機会だった。
- 知識とテクニックは習得できたので、実務で活かす事で目的が達成できると思う。
- 普段意識できていない事が多く、勉強になった。
- 初めて見る考え方がいくつかあった。
- 論理的に話すだけでなく、論理的に分析することが学べた。
- 論理的に考える土台は築けたと思う。
- 必ず役立つものだと思う。

## 今後どの場面で役立つか

- 顧客との折衝で使うことができると思う。
- 私が一番苦手だった事ですので、全体に活かしたい。
- 人に説明をするのが下手なのですが、これらのスキルを元に説明をする能力を上げたい。
- すぐにでも活かせると思う。
- お客様や社内での提案、説明の時のノウハウになると思う。
- 資料の構成、議論の構成に役立てたい。
- 会議で意見を述べる場面や、報告書を書く場面が多いので、その際は論理的に説明し、相手を納得させたい。また、相手の意見の矛盾点を指摘できるようになりたい。
- OJTにて活用。
- 会議等が多いため、資料説明等の際に役立つ。
- 話し合いや上司への説明の際にとっても役立つと思う。
- 仕事だけではなく、日常生活にも活用できる内容で、とても満足している。
- 通常業務における、上長等への説明に有効であると思う。
- 職場などで練習して、常に正しく分析できるようにしたい。
- 今回、学んだ事を職場でも活かしたい。特に、担当のニーズを把握する事や、言葉の定義を明確にする事は、即、役立つと思う。
- 通常業務で使える事が多く、役立つと思う。特に、三角ロジックを使用したいと思った。

これらは各種団体・企業などで実施したときの代表例です。  
弊社では、以下の業界で多くの導入を頂いております。

国家公務、地方公務、電気業、ガス業、輸送用機械器具製造業  
通信業、情報通信機械器具製造業、精密機械器具製造、  
電子部品・デバイス製造業、金属製品製造業、証券業、保険業、  
情報サービス業、広告業、鉄道業、建設、鉱業、化学工業、医療業  
銀行業、飲食料品卸売業、宿泊業、学校教育