Vision
of
ilovex

卓越した技術力の追求

わたしたちアイロベックスは卓越した技術によって新しい価値を創造し
取り巻くすべての人々に幸せを与えられるリスペクトカンパニーを目指します。

卓越した技術力とは、何でしょうか？それは、当社であれば1年生社員でも身につけている力です。
プログラムの正確さと素早さ、要するにバグを出さない。納期を守る。この2点に私達は全力を注ぎます。

ilovex college

200.04.21 担当：船井総研 小平氏、斉藤氏

論理的思考・表現力トレーニング

No.1

今回の目的

論理的思考とは、何だろうか？コミュニケーションとどのように関係あるのか？

コミュニケーションの目的は、「人に働きかけて理解してもらい、自分がこうして欲しいと思うことを返してもらう」ことです。

1. 分かりやすく話すには、論理的思考が必須となる

素早く理解してもらって、何らかの反応を返してもらうには、どう相手に伝えるのか？

そのためには「結論から話す」ことが肝要。話しの順序を次の通りするのが良い。

結論を述べる → 理由を説明する → 事例を提示する → 要点を再度強調する

P (ポイント) R (リーズン) E (イグザンプル) P (ポイント)

『PREP法』と憶えて話し方の基本として身に付けよう。

2. 分かりづらい話の典型はこんな感じでは。

分かりづらい人の話は、そもそも論理の組み立て以前に、何について説明すればいいのか、また、説明したうえで相手に何をしたいのか、しっかりと見極めていないことが、しばしば見られる。

では、こうならないためには、何をポイントに話を組み立てるかといえば、

・コミュニケーションにおいて、【課題が明快】

・課題に対して、【答えがある】

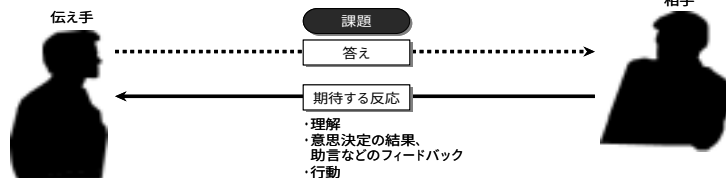
・相手に【期待する反応】が明らか

こうした組み立てになる。

[3つの要件]

伝え手

相手



【期待する反応】には3つの要素がある。

- ・相手に【理解】してもらう
- ・相手に【意見や判断、指示】をもらう
- ・相手に【行動】をもらう

【答えがある】にも3つ要素がある。

- ・【結論】＝答えの中心、行動か評価・判断
- ・【根拠】＝必然性のある理由
- ・【方法】＝結論の具体的なやり方

これらの要素がすべて揃って、受け手に納得してもらえるコミュニケーションになる。

講師紹介



小平 勝也 氏
(株) 船井総合研究所
第八経営支援部
チームリーダー



斉藤 芳宣 氏
(株) 船井総合研究所
ソフトハウス活性化チーム
中小企業診断士と IT コーディネーターの資格を有し、経営と IT の両方に精通している船井総研でも数少ない人材です。

「答えは現場にしかない」という信念のもと、月の半分以上を現場での調査と業績アップ支援に充て、クライアントから厚い信頼を得ています。

↑ ↑
【こうみえてお二人とも関西人気質なので、常にウケネライです。ほとんど寝てない、家に帰ってない二人がどうして結婚できたのか、不思議です！ 教育された→杉山】

ilovex college

200.04.21 担当：船井総研 小平氏、斉藤氏

論理的思考・表現力トレーニング

No.2

3. 話のポイントは、揃っているけど何だか納得できない時がある。

納得できない答えには【結論】と【根拠】の関係に【具体的でない】【重複・漏れ・ズレがある】(横)【話に飛躍がある】(縦) 場合はほとんどである。

これらの点を検証するには、「具体性」と「横と縦」の関係をチェックするロジカル・シンキングの考え方が。とても役に立つ。

・ 5W1H = 最低限の要素

誰が、いつ、どこで、何を、何のために、どのように

→具体性をチェック

・ MECE (ミッシー) = 横の関係

ある事柄や概念を重なりなく、しかも全体として漏れの無い部分の集合体として捉える

→重複・漏れ・ズレがないかをチェック

・ So What? / Why So? = 縦の関係

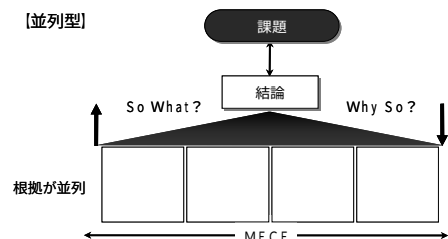
So What は「それがどうした」/ Why So 「なぜそうなのか」

→話に飛躍がないかチェック

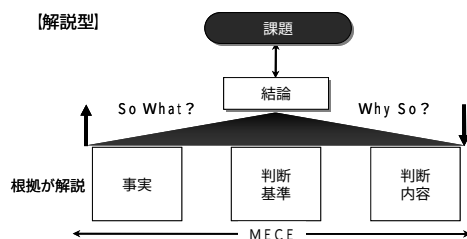
指摘されれば、ほとんど気が付くことであるはずなのに、自分が伝える側になると見えなくなってしまう。

そうした事態をさけるには、この三種の神器を駆使して内容をチェックしてから、自分の話したい事をまとめよう。そのための労力を惜しんでは、相手に納得してはもらえない。

[並列型]



[解説型]



今回参加の当社の Cool Beauty 大屋さんに受講後インタビュー。

Q: 今回のカレッジはどうでしたか?

A: 解説型を使って例題を解いたけど、うまくできました。この位なら楽々クリア。

Q: 講師の印象はどうでしたか?

A: 声がデカイ。デカイとやっぱり伝わります。これもコミュニケーションでは大事だと痛感。私も負けずにデカイ声でいきます。

良いコミュニケーションは、良いリレーションシップを生み出します。

論理的思考と表現力を手に入れて、新しい人間関係を築いていこう。

■参考文献

「ロジカル・シンキング—論理的な思考と構成のスキル」 照屋 華子、岡田 恵子 (著)

「『分かりやすい表現』の技術—意図を正しく伝えるための16のルール」 藤沢 晃治 (著)

編集後記

今回は論理的思考・表現力トレーニング。良くあるのが、自分ではロジカル・シンキングしているつもりでも相手には、「何のことやら、サッパリ分らん、結論は何?」という話です。上司に「で?」「で?」「で?」と何度も質問されても、なかなか結論に行き着かない。こんな恥ずかしい思いを重ねることが、上達への近道です。

若手は勿論のこと、中堅の方も臆せずドンドン使い込んで自分のものにしましょう。(そういっても中堅の方はホドホドに)

編集担当 野崎 一

■MECE

漏れをなくすには、要素を2~3の構成で「全体」となるような切り口を持ってくる。

・「マクロからミクロの切り口」を意識する。

・ビジネスフレームワークを利用する。

例 3C、マーケティングの4P
組織の7Sなど

■So What/Why So

結論 = 根拠の縦関係が「So What/Why So」になっているかを確認する

■並列型

二種類の型がある。

・根拠並列型

課題→結論→根拠

・方法並列型

課題→結論→方法

■解説型

二種類の型がある。

・根拠解説型

課題→結論→根拠解説

(事実→判断基準→判断内容)

・方法解説型

課題→結論→方法解説

(事実→判断基準→判断内容)



大屋リーダー
ソフトウェア開発部

Vol.01 NO.2

2005年5月2日発行

アイロベックスニュースレター
発行責任者：杉山 淳子

Ilovex Newsletter は毎月3・18日に発行いたします。詳細は当社営業または担当までお問合せください。