

日常づかいのビジネススキル vol.1

～ ロジカルシンキング ～





日常使いのビジネススキルシリーズでは、日ごろ企業で実施している研修からひとつトピックを取り上げ、日常で役に立った事例を分かりやすく、皆様にご紹介してきます。

記念すべき第1回目は、ビジネススキルの王道『ロジカルシンキング』を取り上げてみたいと思います。

まず初めに、これから扱う『ロジカルシンキング』の意味を決めておきます。ネットで検索すると以下のような説明がありました。

ロジカルシンキングとは、一貫して筋が通っている考え方、あるいは説明の仕方のことである。

出展：ウィキペディア

ここでは、
“一貫して筋が通っている考え方、あるいは説明の仕方のこと”としましょう。

そもそもなぜロジカルシンキングが必要なのでしょう？
この問いを考える前に、ある日常会話の例を取り上げてみます。

Aさん：今度の同窓会の会場決めてくれた？

Bさん：ネットで検索してみたんだけど、大人数だったら色んなプランがあるよね。レストランもいいけど、ビアガーデンとかちょっとテーマ性のある場所も面白いかなと思ったり。ま、久しぶりに集まればどこでもいいんだろうけどね。

Aさん：あのさ、結論から話してくれないかな？
ロジカルシンキングの勉強をした方がいいよ。



このような会話が日本のどこかで8,000万回くらいは繰り返されている・・・
かはわかりませんが、似たようなことがビジネスの現場で起こっているのをよく目にします。
先ほどの例で言えば、「自分から同窓会の会場について聞いといて何なんだよ、こいつは」とBさんに味方する人は多いと思います。

しかし、ビジネスの現場に置き換えると逆転します。見てみましょう。



上司Aさん「来月のプレゼン資料、どうなってる？」

部下Bさん「あ、はい、今作成中でして、与件の部分については90%程度完成してますが、あとは中身のコンセプトのところをもう少し詰めていく必要があります。隣の部署の〇〇さんにも相談しながら進めているのですが・・・」

上司Aさん「あのさ、結論から話してくれないかな？ロジカルシンキングの勉強をした方がいいよ」

部下Bさん「す、す、すみません！」



どうでしょう。「Bさん怒られてもしょうがないよね」と思った方が増えたのではないのでしょうか。このままではBさんが気の毒なので、その後、頑張ってロジカルシンキングを勉強した・・・という前提で、この上司Aさんに切り返してみましよう。

上司Aさん「来月のプレゼン資料、どうなってる？」

部下Bさん「あ、はい、今作成中です。今週金曜日には完成すると思います。」

上司Aさん「進み具合はどんな感じ？」

部下Bさん「与件の部分は90%完成しています。コンセプトページについては、もう少し内容を詰めていく必要があると思っています。」

上司Aさん「プレゼン来週だけど、大丈夫？間に合う？」

部下Bさん「はい、間に合います。知識不足なところは隣の部署の〇〇さんにも相談しながら進めているので問題ありません！！」

上司Aさん「おー、そ、そうか、わかった。頼むよ」



決して完璧とは言えませんが、何とかこの場面を切り抜けられましたね。



今回Bさんが意識したのは以下の2つです。

1. 結論から伝える
2. 一文を短くする

あれ？これってロジカルシンキングと関係ないんじゃないの？
「MECE」とか「ロジックツリー」とか、もっといろいろあるでしょうよ！
と言いたい方の気持ち、わかります。でもちょっと待ってください。

確かに、先ほどの部下Bさんの返答は、MECEではないですし、
ロジックツリーを書いたりもしていません。
でも、なんとなく“ロジカルっぽさ”が出ていませんでしたか？

細かな分析を必要とする場面や、お客様に提案する企画書を作成する際には、
もちろん、先ほどのMECEを意識したり、ロジックツリーを活用する必要があると思います。
しかしながら、日常の場面、例えばそれは上司への報告の場面であったり、
プロジェクトメンバーとの会議の場面であったり、プレゼンテーション中にお客様から
質問を受けた際の受け答えの場面であったり、そんなときには“ロジカルっぽさ”さえあれば
事足りる、という場面が多く存在します。

むしろ、先ほどのような場面では、忙しい上司に対して、資料の作成が間に合う理由を
MECEに漏れなくダブリなくすべて挙げて伝えるというのは、相手のことを
考えられていない、つまりビジネスセンスがないという印象を与えてしまう
可能性すらあります。

もし、「本当に大丈夫か？他部署に協力を仰ぐ以外にも対策を考えているのか？」と
聞かれれば、その時に答えればよいのです。

「ちょっとまってください、今ここにロジックツリーを書いて説明します！」
という対応も、全然イケてないですね。（ある意味面白いですが）

まとめると、

1. 日常のビジネスの場面で必要なのは、
完璧なロジカルよりも、「ロジカルっぽさ」
2. 「ロジカルっぽさ」さえ出せれば、結構なんとかなる
3. 「ロジカルっぽさ」を出すためには、いくつかコツがある

ということになります。

いかがでしたでしょうか？

完璧なロジカルでは無く「ロジカルっぽさ」を出すことで日常使いのビジネススキルとして
成立することが理解できたのではないのでしょうか。

次回は、ロジカルっぽさを出すためのコツ、について、
日常の事例からご紹介できればと思います。



大手企業を中心に、人材育成・組織開発のソリューションを提供しています

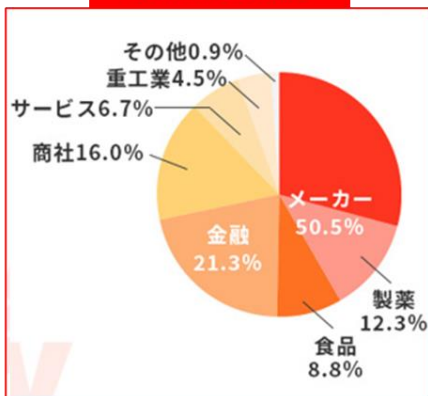
オンライン研修
ご相談ください

エナジースイッチはリピート率95%以上

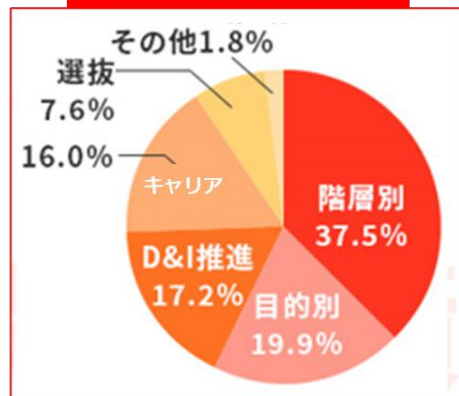
規模別実績



業種別実績



研修種類別実績



エナジースイッチ = 「元気のボタン」

元気のボタンは形も色も大きさもついている場所も人それぞれみんな違っている。

たとえ同じ環境にいてもスイッチが入る人と入らない人がいる。

それをひとつひとつ押していくお手伝いがしたい。

社名とロゴマークには、そんな私たちの想いが込められています。

社名：株式会社エナジースイッチ®

代表：平川 明日香

所在地：〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-15 名鉄不動産竹橋ビル

事業内容：企業内人材育成プログラムの実施、組織活性化支援の企画・運営

お問い合わせ

Web

エナジースイッチ



03-5244-5887



info@energyswitch-inc.com

SNS



代表平川アカウント



@enattch



公式アカウント



@enattchOfficial



公式 <https://www.facebook.com/enattch/>

