

ビジネスを具体化する時に使える！ ～起業家に必須スキル！ロジカル・シンキング～

はじめに

実践ロジカル・シンキングにおいて大切なことは、論理的に物事を考えることができると、自分のやりたいビジネスを具体化することができます。

それを論理的に考えることで、行動へのステップ&ステップを作ることが可能となります。

ビジネスを創りあげていく時に必要なロジカル・スキルは、

- ・資料の作り方やプレゼンテーションの仕方
- ・アイデアをたくさん出す思考法
- ・効果的なヒアリング力

などがあります。

このテキストは、実践的なワークと、解説を踏まえながら、すぐにでもビジネスの現場で役に立つ内容が凝縮されております！

ロジカルシンキングは起業に向けて、確実に役に立てるスキルです！

是非、このテキストで体得しましょう！

目的

- ビジネスを論理的に組み立てることができる
- 商談で打ち合わせの際に、適切なヒアリング、効果的なプレゼンができるようになる
- クロージングの時に、客先に納得してもらえるトークが身につく
- ブログやランディングページを作る時に、しっかりと訴求できる文章が作れる
- セミナーを開催する際に、誰にでもわかりやすい構成を作ることができる

はじめに：論理的思考とは

『2つの事柄のつながり（関係性）を正しく認識する能力』と定義します。

つながりを正しく認識できると、物事を筋道立てて考えることができます。

論理的思考というイメージでは、難しい理屈を使って、相手を言い負かす能力のようなイメージを持つ人も多いようです。

しかし全く違います。

難しい問題をシンプル化し、解決のための最短ルートを導き出す力のことです。

補足1：ロジカル・シンキングは3つの思考法。

1. ゼロベース思考（固定概念の否定、可能性の拡大）
2. フレームワーク思考（カテゴリー化、整理、範囲の限定、切り口の設定）
3. オプション思考（考える時、思う時のプロセスに選択肢を設定すること、切り捨てる）

補足2：3つのツール

1. ロジックツリー（細分化、モレなく、ダブリなく）
2. マトリックス（位置化、2軸プロット、セグメント化、軸は最適なものをきめる）
3. プロセス（時系列、フロー、はじめから細分化しない）

①「暗黙のルール」に気をつけろ！

自分は理路整然と話しているつもりでも、相手に「なぜそうなるの？」とか、「結局なにがしたいの？」と言われた経験はないでしょうか。

そういう時には暗黙のルールの共有が出来ていないことが多いのです。

話し手と聞き手が暗黙のルールを共有出来ていないと話が噛み合わなくなり、自分の言いたいことと、相手に伝わっていることに「差」が生じます。

これが所謂「なにをいっているのかわからない」となってしまうのです。

☆
ワーク：「曖昧さで捉え方が人によって違う言葉」を上げてみよう！

②「論理が飛んでいるところ」を見つけ出す。

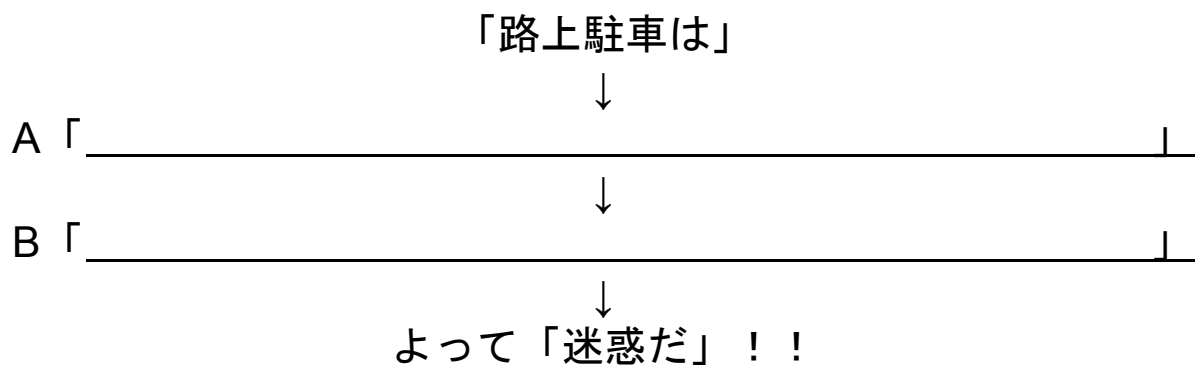
「路上駐車は迷惑」と思ったことはありませんか？
なんとなく言いたいことはわかるけども・・・。

どうも納得できないなあと思うのでないでしょうか。

これが「話のステップが抜けている」ということなのです。

☆

ワーク：『路上駐車は迷惑だ！』を道筋が通るように説明して見よう！



③帰納法、演繹法を使った説明方法

帰納法とは・・・関係事項から類似の点をまとめ上げたものを結論とする論理。

演繹法とは・・・すでにわかっている2つの前提 (a) と (b) から (c) の結論を導き出す。

帰納法のポイントは、どのような結論を引き出せば納得感がえられるか、という点にあります。

その為には「観察事項から類似して言えることをまとめ上げる」ということ意識することが大切です。

☆

ワーク：テニスの錦織選手が「日本男子テニス会でナンバーワンの選手だ」という説明が出来るように、3つ事柄をあげて見てください。

●

●

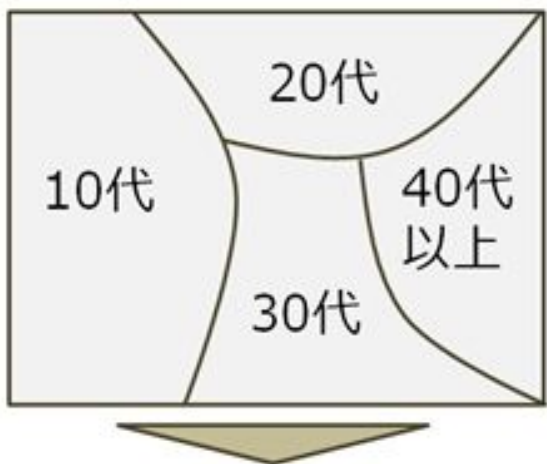
●

④MECE (Mutually Exclusive Collectively Exhaustiveの略 ミッシー)

MECEとは・・・「もれなく、ダブリなく」。MECEを意識していないということは、全体像を捉えることができていないということです。

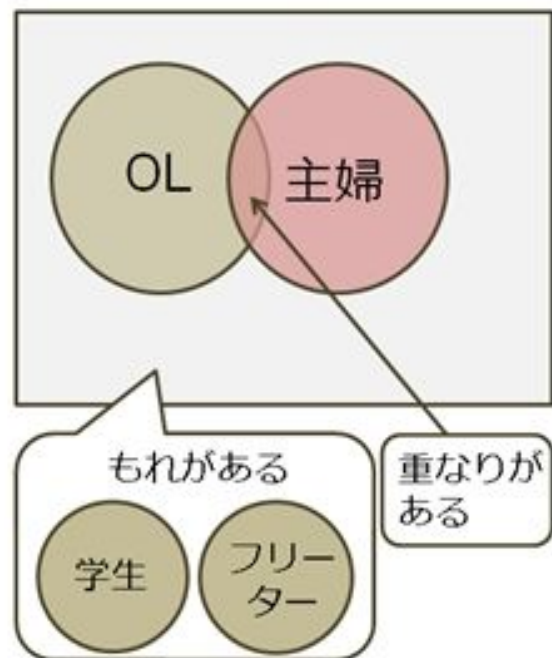
例) 10代以上の女性

図1: MECEな場合



全ての年齢がカバーされた
「もれ」も「重なり」もない分類

図2: MECEでない場合

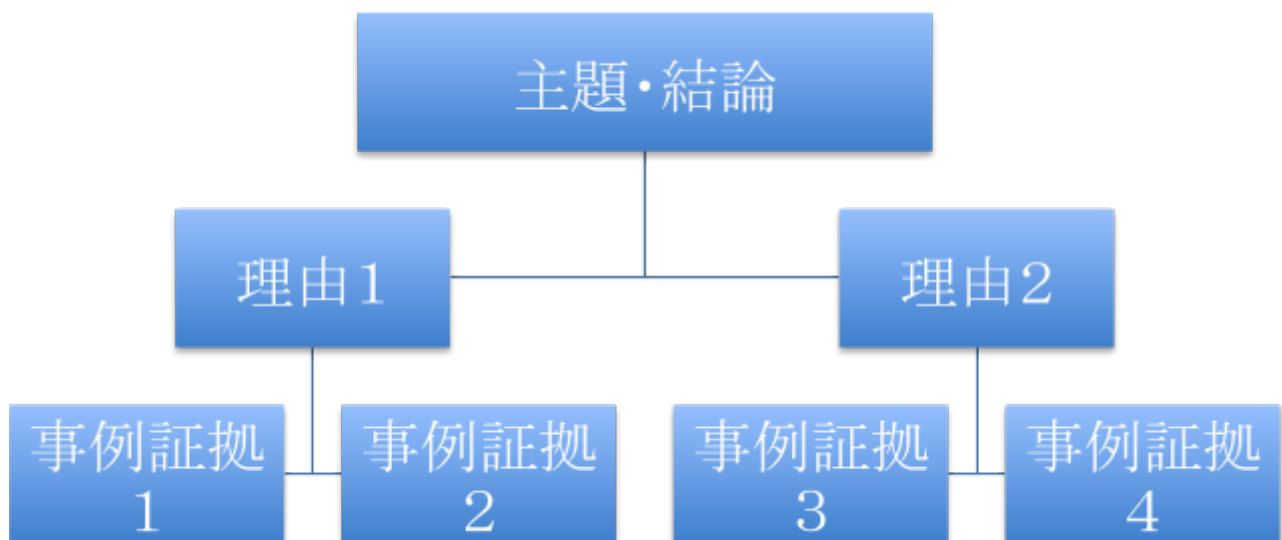


★ワーク: 「成人男性」をMECEを使って分類分けしましょう!

※どの要素を使うかで難易度は大きく変わってきます。

⑤究極の説得ツール「ピラミッド・ストラクチャー」

ピラミッド・ストラクチャーとは、論理的思考をするにあたり、非常に説得力の高い主張ができる方法です。



ピラミッド・ストラクチャーを作成するときのポイント！

- (1) 主張を明確にする。
- (2) 理由付けは主張を直接説明すること。
- (3) 理由付けはそれだけで十分かを検討する。なぜ十分であると根拠も考える。
- (4) だから(so what?)、どうして(why so?)を意識した展開にする。

☆ワーク

「兵庫県において、串かつ店を出店すべきである」ということを結論として、ピラミッド・ストラクチャーを書いて見よう！