

自分で考えて行動できる！

若手のためのロジカルシンキング研修

- ◆ 指示や情報を頭の中で整理ができる！
- ◆ 上司や関係者にわかりやすく伝えられる！
- ◆ 自分なりの結論や意見にまとめられる！

「ロジカル（論理的）である」とは、筋道が通っていて、矛盾がないことです。さらに、ビジネスにおいては、そこに一見して納得感のある実用性も求められます。主張や結論に対し、自分がなぜそう考えるのか、その理由となる根拠を提示し、相手の視点に立ってわかりやすく伝えることが大切です。

「自分の考え」が提示できないのはなぜか？

「近頃の新人は、すぐに『どうしたらいいですか？』と聞くばかりで、ちっとも自分で考えようとしなない」職場の先輩方からよく耳にする小言ですが、もしかしたらそれは、“考えようとしなない”のではなく、“考える手法を知らない”だけかもしれません。

「自分の考え」を提示するためには、そこに行きつくための「情報を整理する力」とそこから「結論を導き出す力」が必要です。そこで役立つのがロジカルシンキングなのです。

「考える力」のベースとしてロジカルシンキングを習得しましょう

情報を整理し、そこから結論を導き出す力が身に付けば、自分の考えを持つことができます。さらに、それを相手にわかりやすく伝える手法を習得することができれば、職場での上司や先輩とのやり取りが格段にレベルアップします。



- | | |
|----------|--|
| 1. 日 時 | 平成28年10月4日(火)
セミナー時間：午前10:00～午後5:00（受付時間 午前9:30～） |
| 2. 会 場 | 仙台市青葉区一番町2-1-1
仙台銀行本店ビル 9階講堂 ※駐車場はございませんので、予めご了承下さい。 |
| 3. 講 師 | 株式会社インソース 山口 大輔 氏（やまぐちだいすけ） |
| 4. 対 象 | 若手・中堅社員（入社5年目前後）ならどなたでも |
| 5. 定 員 | 30名（定員になり次第締め切らせて頂きます） |
| 6. 参加費用 | 会員様 無料 / 非会員お一人様 10,800円 ※当日お支払い下さい。
※ 昼食は事務局でご用意いたします。 |
| 7. お申込方法 | 裏面「参加申込書」にご記入のうえ、FAX（022-225-4636）でお申込みいただくか、
仙台銀行ビジネスクラブHPよりお申し込み下さい。< http://sbc.sendaibank.co.jp/ > |
| 8. お申込期限 | 平成28年9月27日(火)
なお、定員となり次第、締め切りとさせていただきます。 |

<プログラム>

1. 新人世代に求められる仕事とロジカルシンキング

- (1) 自立的な仕事に移行するために
- (2) 仕事において意識すべき3つのこと
- (3) 3つのステップでロジカルシンキングを身に付ける
整理するステップ→結論を出すステップ→わかりやすく伝えるステップ

2. STEP① ～整理する

※これ以降、こちらで設定したケース（設定）の中に登場する主人公の若手社員として 各プロセスで様々な題材に対し実際に考えていただきます。

【ワーク】会議中に出た意見を整理する

- (1) 整理の基本はグルーピング

【ワーク】「意見を発言者別に整理する」以外の方法でグルーピング

- (2) モシなくダブリなくという考え方

【ワーク】「応対者個人」と「会社としての仕組み」の問題で分けて整理

3. STEP② ～結論を出す

【ワーク】会議の内容を整理した上で、自分なりの考えを導く

- (1) まず、目的を意識する

(2) 「だから」と「なぜなら」(So What?/Why So?)

【ワーク】「結論」と「根拠」を図解を用いて考える

4. STEP③ ～わかりやすく伝える

【ワーク】「自分なりの考え」を説明してみる

- (1) 結論重視で話す～PREP法（プレップ法）

【ワーク】「自分なりの考え」をPREP法を意識して説明してみる

- (2) その他の話の展開手法

5. 総合演習

【ワーク】本日の研修で学んだことを整理し、実際の仕事の中で活かすのかを報告書として作成し、グループ内で発表（論理的にわかりやすく説明）する。

<講師>

株式会社インソース

山口 大輔氏

(やまぐちだいすけ)

- 1996年 大手カード会社に入社。問い合わせ対応を担当するコールセンター部門で、スーパーバイザーとして30名の派遣社員を管理。
- 2002年 インターネットサービス企画部門に異動。新規ネットサービス(バーチャルモール)の開発、運営を担当。大手携帯会社との共同による携帯端末の決済事業も担当。
- 2004年 コールセンター部門に異動。新サービス導入時の企画・折衝を担当。また、マルチタスク化推進による応答率向上(70%から94%へ上昇)や、メール対応の24時間以内返信の制度化を実現。
- 2007年 お客様満足推進部門に異動し、顧客の声ポータルサイトの立ち上げやインターネットによる配信などCSに関する取組みを立案・実施。
- 2008年 ヤフー株式会社に入社。本部企画室に配属され子会社(ヤフーカスタマーリレーションズ)の設立を担当。プロジェクトリーダーとして、地方数箇所に100名規模のコンタクトセンターを設立。
- 2009年 人材開発部に異動。人材開発の仕組み作りに従事し、コールセンターの育成計画、社内研修を実施。
- 2014年 株式会社インソース講師に就任。

仙台銀行ビジネスクラブ事務局 行き
切らずにこのままFAXして下さい



Fax 022-225-4636

若手のためのロジカルシンキング研修 参加申込書

事業所名			
住所			
業種	取扱支店	仙台銀行	支店
電話	FAX		
参加者	氏名 【性別】男・女 【入社 年】 (10代・20代・30代・その他)		
参加者	氏名 【性別】男・女 【入社 年】 (10代・20代・30代・その他)		

※ご記入頂いた個人情報は、セミナー運営以外の目的では利用いたしません。
※申込完了後セミナー開催前までに受講票をお送りいたします。

※申込締切 9/27(火)