

ロジカルシンキング

Syuichi Murashima

今日のお話

- ロジカルシンキングとは
- 発想時は How を考えない
- 目的をどう達成するか
- アイディアを言語化する
- 人に伝えるためのヒント

ロジカルシンキングとは

ロジカルシンキング ≠ 発想法

- 着想の手助け
- 考えの整理

発想時は How を考えない

ケーススタディ

クライアントの経理部門から「スキャナーと OCR が欲しい」と言われた

あなたならどうする？

「目的」を探る

- 問題解決とは目的を達成すること
- 問題を見極めるには How ではなく「目的」を考える
- 表面に見えている課題の奥に潜んでいる「目的」を探り当てる

目的をどう達成するか

問題解決 = 目的達成

- 見極めた「目的」を達成するにはどうするのが最適か考える
(ここで初めて How を考える)

アイデアを言語化する

アイデアを言語化するテンプレート

背景	問題の背景
要求目的	どのような目的で、どのような要求がされているのか
実現したい事/ゴールイメージ	具体的にどのような事を実現したいのか具体化する どのようになれば良いのかゴールイメージを具体化する 「目的をどうやって達成するのか」
前提条件/制限事項	問題を解決するにあたり、考慮しなくてはならない前提条件や制限事項
課題事項	目的を達成するために解決しなくてはならない課題
論点	課題を解決するために議論/合意形成/調査等が必要な事

テンプレートの使用例

背景	経理では、毎月末に取引先から大量の請求書が郵送され、この処理のため毎月遅くまで残業している
要求目的	残業をしなくても月末業務ができるように、短時間で請求書処理を出来るようにする
実現したい事/ゴールイメージ	請求書受付、請求書処理を自動化する
前提条件/制限事項	現在経理には2名が在籍しており増員の予定は無い 問題解決のために多くの予算をかける余裕はない 翌月第3営業日中に処理を完了する
課題事項	請求受付から会計処理を自動化する手法を検討する 実現手法は SaaS を前提に検討する どうしても紙で郵送されてくるケースの対応を検討する
論点	取引先に請求業務の電子化について協力を得る必要がある

人に伝えるためのヒント

ありがちなミス

- × 事前準備をせず、いきなり伝え始める
- × 伝えたい事を一番最後に伝える
- × 相手を置き去りにしてしまう

オーディエンスを意識する

- オーディエンスに伝えたい事
 - 何を伝えたいのか(要点を絞る)
 - 何を確認したいのか
 - 何を議論したいのか
- オーディエンスが知っている事
 - 伝えたい内容に対して前提条件等の知識を持っているのか
 - 伝えたい内容についてどの程度知っているのか
- オーディエンスが知らない事
 - 伝えたい内容に対して知らない前提条件
 - 伝えたい内容でのうち知らない事
- オーディエンスが興味を持っている事
 - 何に興味を持っているのか

まとめ

- 「目的」を掘り下げる
- 「目的」を達成する最適な方法を考える
- アイディアは言語化する
- オーディエンスを意識してどう伝えるかを考える

EOF