

20100918_ビジネススキル向上研究会_議事録

日 時：2010年9月18日(土) 14:00-18:00

場 所：東京・竹橋 ちよだプラットフォームスクウェア

テーマ：「問題解決とロジカルシンキング

～問題解決の第一歩は、正しい問題設定から～」

発表者；富沢成幸氏（戦略研／ビジネススキル向上研究会会長）

参加者：参加者 16人（発表者除く）

（銀行員、財務コンサルタント、農業 NPO 理事長、会社員、公務員、防災支援
NGO 代表、公認会計士補、行政書士、司法書士等）

挨拶：戦略研副代表より挨拶、戦略経営研究会及び当研究会の趣旨の紹介

近況報告(主なもの)：

- ・戦略や経営に興味あり
- ・考える力をつけたい
- ・意識の啓発をしたい
- ・ドラッカーを読んでいます

発表：

「問題解決とロジカルシンキング

～問題解決の第一歩は、正しい問題設定から～」

1. ビジネススキルとは

①ビジネススキルとは

ビジネスにおいて結果（アウトプット）を出すための道具や技
組織や個人が目的を達成するための活動

ビジネス＝金儲け、ではない

②ビジネスのアウトプットを料理に例えると・・・

愛情をもって、道具と技で材料を調理した結果が、料理である

- ・道具と技（ビジネススキル） →ビジネススキル研究会で習得
- ・材料（知識） →発表会や情報共有の会合で習得
- ・愛情（マインド） →賢者の講演などで習得

料理がうまいかまずいかは、上記の3要素をどれだけ体得しているかで決まる

③主なビジネススキル

○思考系

問題解決

クリティカルシンキング

仮説思考アプローチ

3C分析

SWOT分析

○コミュニケーション系

期待値マネジメント

プレゼンテーション

ファシリテーション

チームビルディング

異文化交流概論

上記に加えて、リーダーシップ系がある

④本勉強会で得られるもの

「分かる」→「できる」→「使ってる」

のうち、「できる」の途中まで。試すことまで

なお、「使ってる」の具体例は、教えること

⑤本勉強会に集まる価値

ビジネススキルを家電に例えると

- ・ポイントが分かる →家電を使うとき、説明書を全部読む人はいない
- ・体感できる →家電は使えてナンボ
- ・仲間ができる →家電をもっと活用しよう

2. 問題とは

①問題解決のためのロジカルシンキング（論理的思考）

- ・問題を意味のある単位に分けてみる
→数字で分解してみる
→分析は「大きさ」と「割合」にて
- ・与えられた条件でベストを尽くす
- ・「現在地」（現状）→「行き方」（手段）→「行き先」（目的）
を明確にする

②解決のコツ

- ・解決した状態（目的）をよく把握すること（目的は本当にそれ？）
- ・現状（立ち位置）の理解が大事
- ・関連事項を知っていることが大事（知識を習得）
- ・細かい点が大事（忘れていること、見落としていることが無いか、チェックする）

3. ケーススタディ

①社員食堂改善計画書の作成（参加者全員にて作成後、参加者にて全員にて評価）

②解答の評価ポイント

- ・作成におけるタイムマネジメント
- ・計画書へP D C Aの要素
- ・3 C分析
- ・売上向上策の基本。付加価値やサービスにより単価、販売数量を上げる
- ・コントローラブルをコントロールする
→お客をコントロールするという発想はうまくいかない

③問題解決のA B C

- A) まず“あるべき姿”を考える(どういう状態になっていけばよいか)
- B) 次に“現状”をよく把握する
- C) 現状とあるべき姿のギャップが“問題”
さらに、
- D) 問題を解決する方策が“手段”であり、考えるなり他人に頼む
- E) A～Dの間で、必要に応じて“情報収集”する

④会社のあるべき姿とは

あるべき姿は、経営理念・方針に基づき、利益を長期的・持続的に向上させていける状態

4. まとめ

問題解決のコツは、まず問題を正しく設定することであり、
問題を正しく設定するコツは、あるべき姿（ホシ）と現状のギャップを
正確に把握することである

論理的であるかどうかは、切り分けて説明することができるかにかかる
また、論理的であるかどうかは、最終的に相手が判断する
さらに、相手の納得感がなければ問題解決にはならない