



# ロジカルシンキング研修

株式会社カレントカラー



# 目的とゴール

---

## ● 目的

- 業務改革の成功率を上げる
- 相手の理解・納得・自律性を引き出す

## ● 今回のゴール

- ロジカルシンキングの意義を理解する
- ロジカルシンキングのツールを学ぶ
- 相手の立場にたった対話の進め方を知る

# 目次

---

- 1. はじめに
- 2. 核となる論理性
- 3. 平易に表現する
- 4. 理由を整える
- 5. 議論を尽くす

# アジェンダ

名称	ロジカルシンキング研修
時間・場所	10:00～12:00 @ zoomミーティング
定員	8名
目的	思考の基礎体力を鍛え、業務改革の成功率を上げる
今回のゴール	ロジカルシンキングの意義・表現・活用について理解する

議題	担当	進行目安		時間
オープニング・悩み事の共有	全員	10:00	10:10	10分
講義 1. ロジカルシンキングとは	講師	10:10	10:15	5分
講義 2. 核となる論理性	講師	10:15	10:35	20分
講義 3. 平易に表現する	講師	10:35	10:50	15分
講義 4. 理由を整える	講師	10:50	11:40	50分
講義 5. 議論を尽くす	講師	11:40	11:50	10分
クロージング・気づきの共有	講師	11:50	12:00	10分

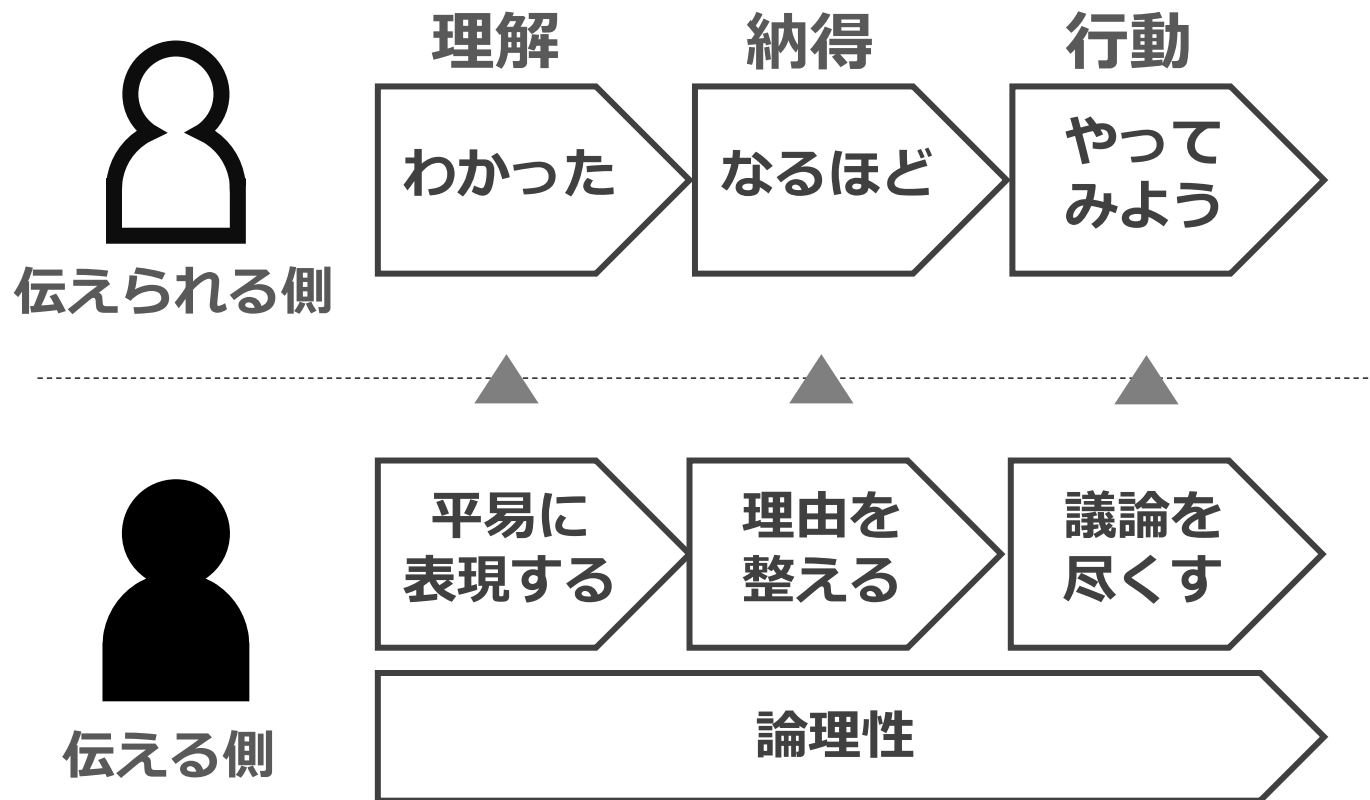
※休憩は ありません。

# 1. はじめに

---

# 論理的思考の全体像

目的は、相手の理解・納得・行動を引き出すこと

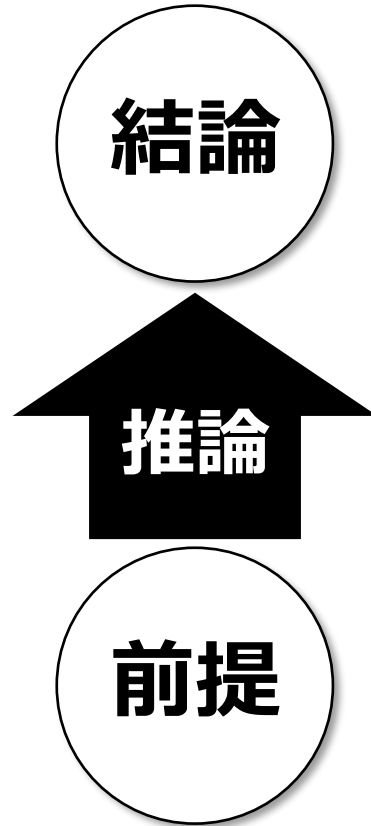


## 2. 核となる論理性

---

# 「論理的である」

前提から結論が妥当に導かれていること

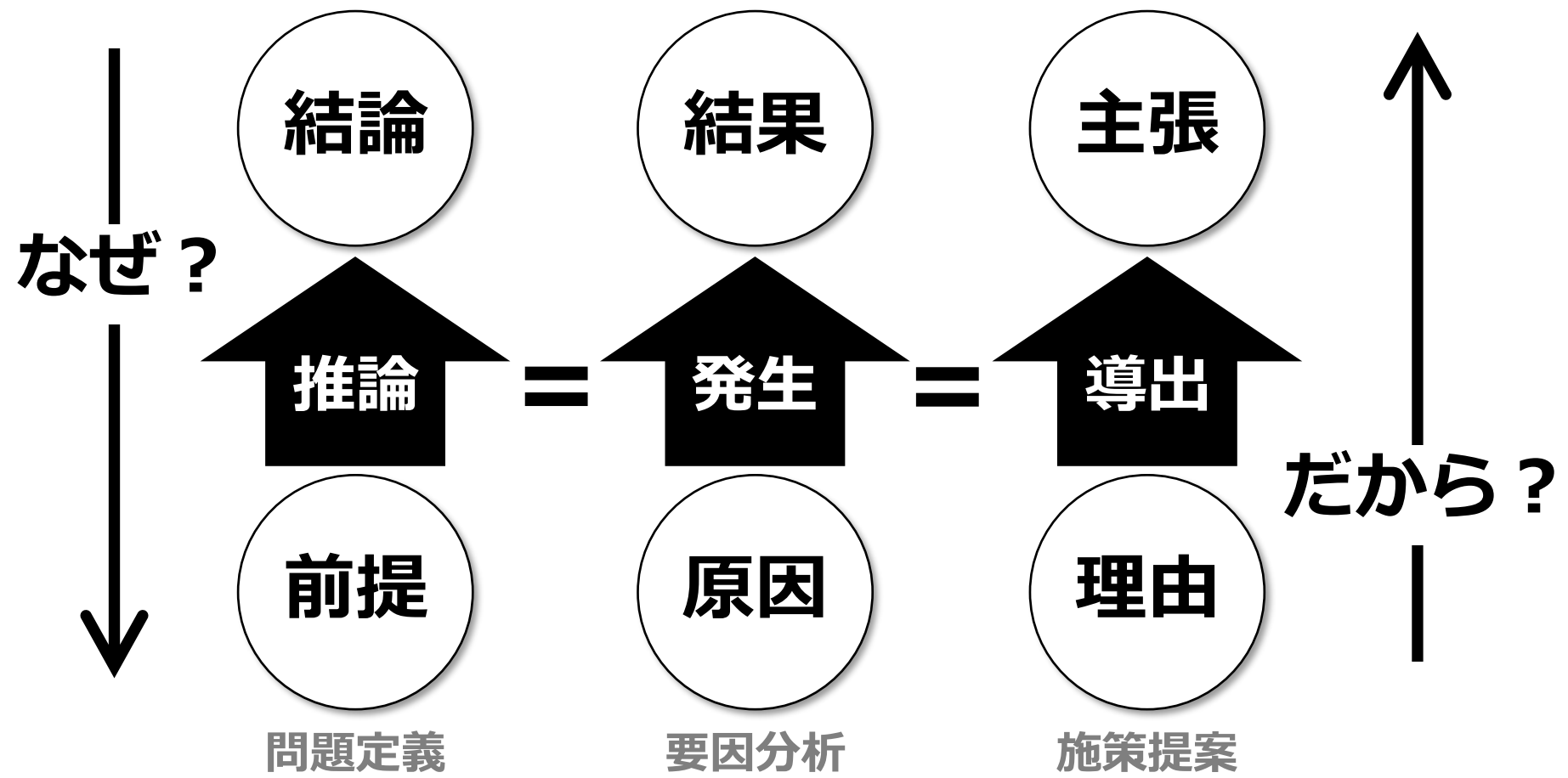


誰でも論理的な思考力を十分に持っています。  
(でも、使わないと錆びます。)



# 「論理的である」

## 「導き出し方」への「腹落ち感」がある



プロジェクトのあらゆるシーンでフル活用

# 演繹と帰納

演繹は絶対法則。帰納は経験則。

## 演繹

## 帰納

結論

- ・ 人間は、みな死ぬ

結論

- ・ この本は  
良く売れるだろう

推論

推論

前提

- ・ 大前提：動物はみな、  
いずれ死ぬ
- ・ 小前提：人間は  
動物である

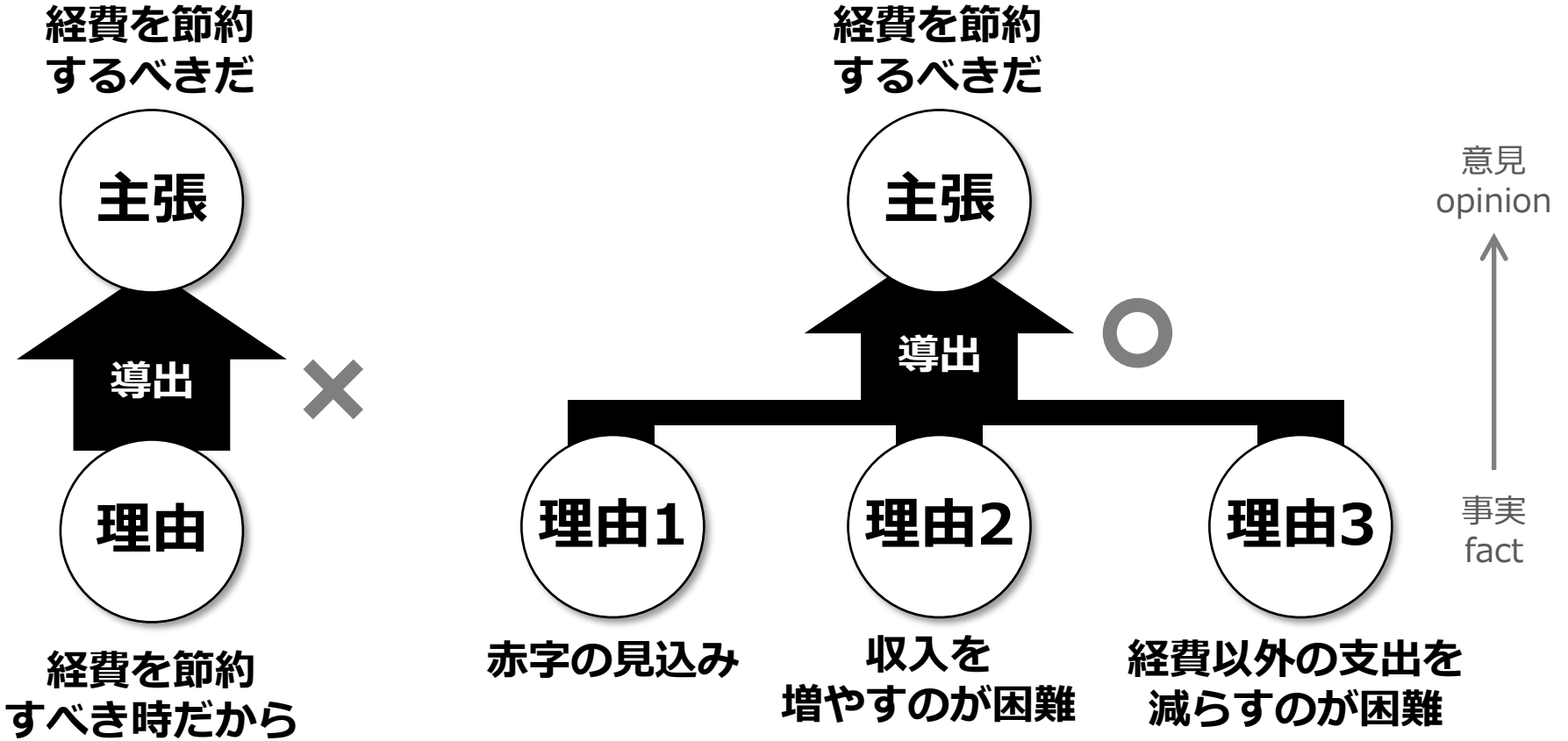
前提

- ・ 前提 1：これまで赤い本は  
概して良く売れた
- ・ 前提 2：この本は赤い

# 理由の充足性

トートロジー

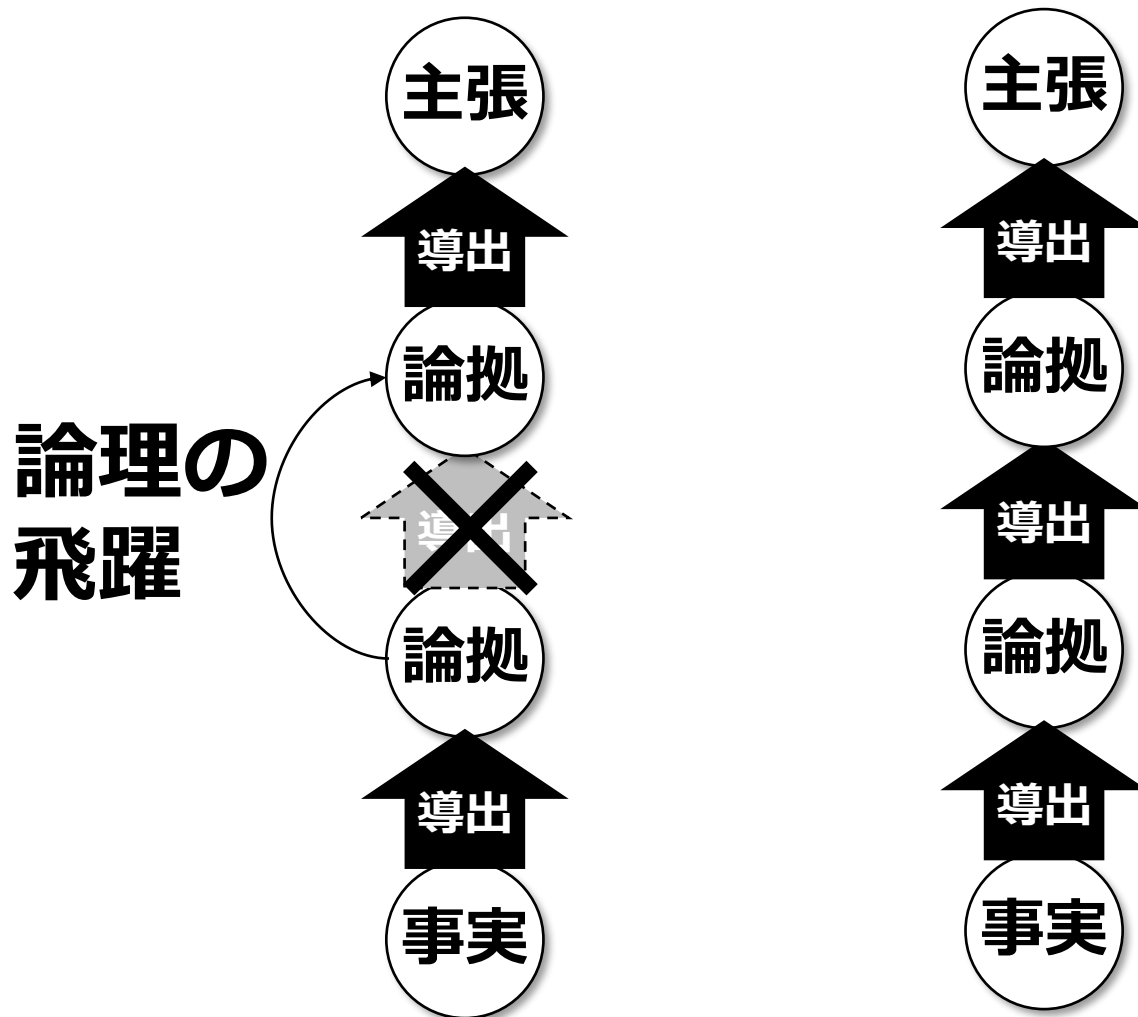
## 同語反復は理由にならない



< より確からしい理由で支える >

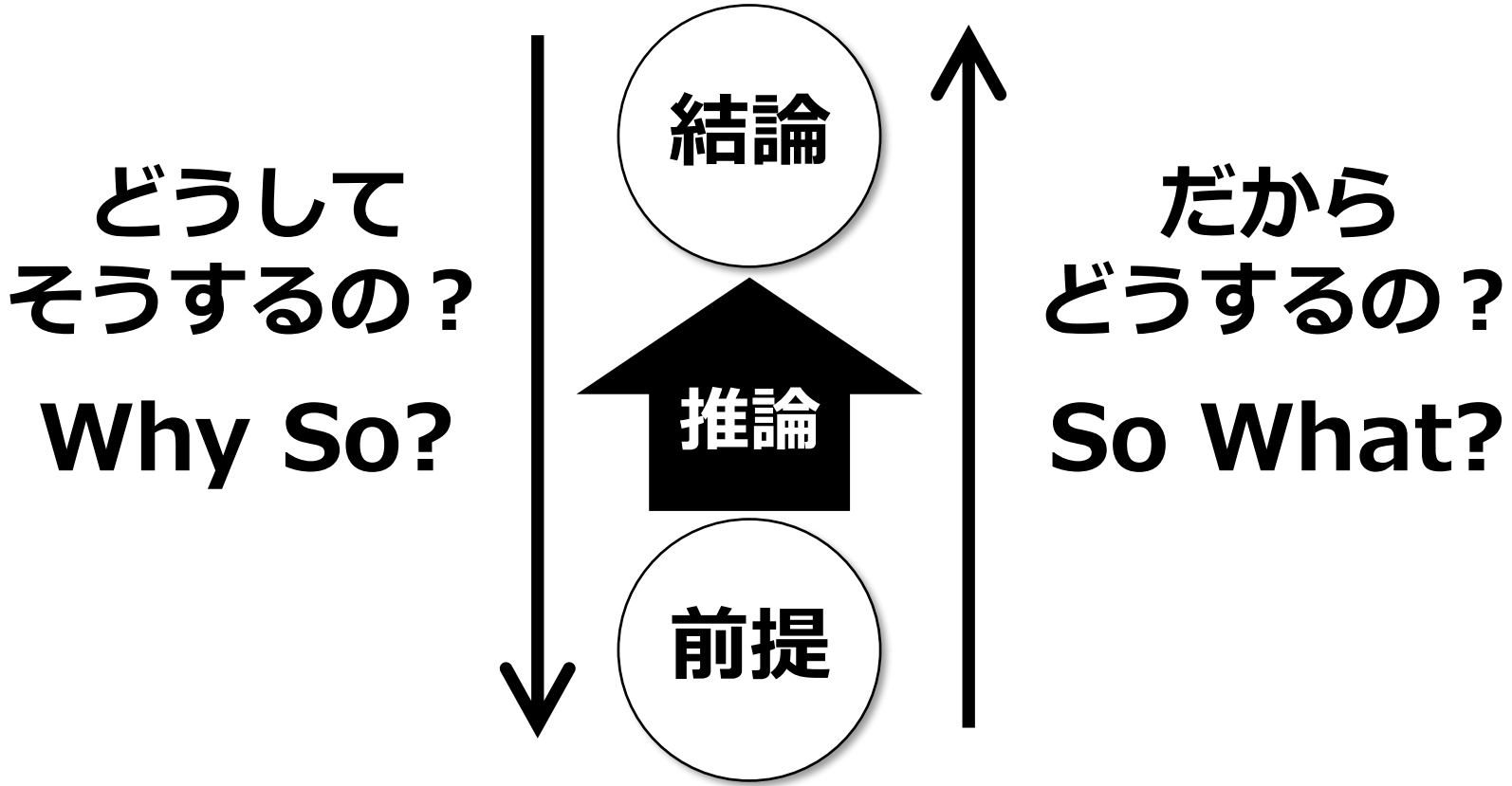
# クリティカルシンキング

一つのキズが 全体をダメにする



# Why So / So What

双方向で、推論の妥当性を確かめる



# 演習 1 | 論理



「理由」から「主張」を、論理的に導いてみましょう。

主張：「～すべき」

理由：「～だから」

↓  
どうして  
そうするの？  
**Why So?**  
↓

↑  
意見  
opinion  
だから  
どうするの？  
**So What?**  
↑  
事実  
fact

# 3. 論理的に表現する

---

# 論理的な表現

## 表現はシンプルに、論理だけを残す

### 1. 明確な ストーリー

枝葉

を取り除き

論理の筋道

だけを残す



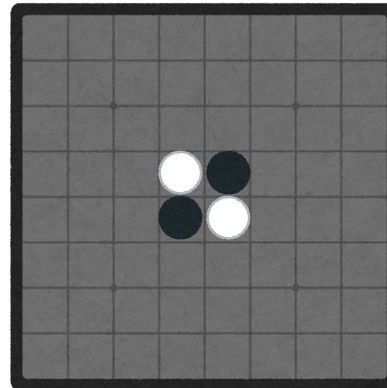
### 2. シンプルな デザイン

装飾

を取り除き

論理的構造

だけを残す



### 3. 簡潔な 言葉

曖昧な言葉

を取り除き

論理的な言葉

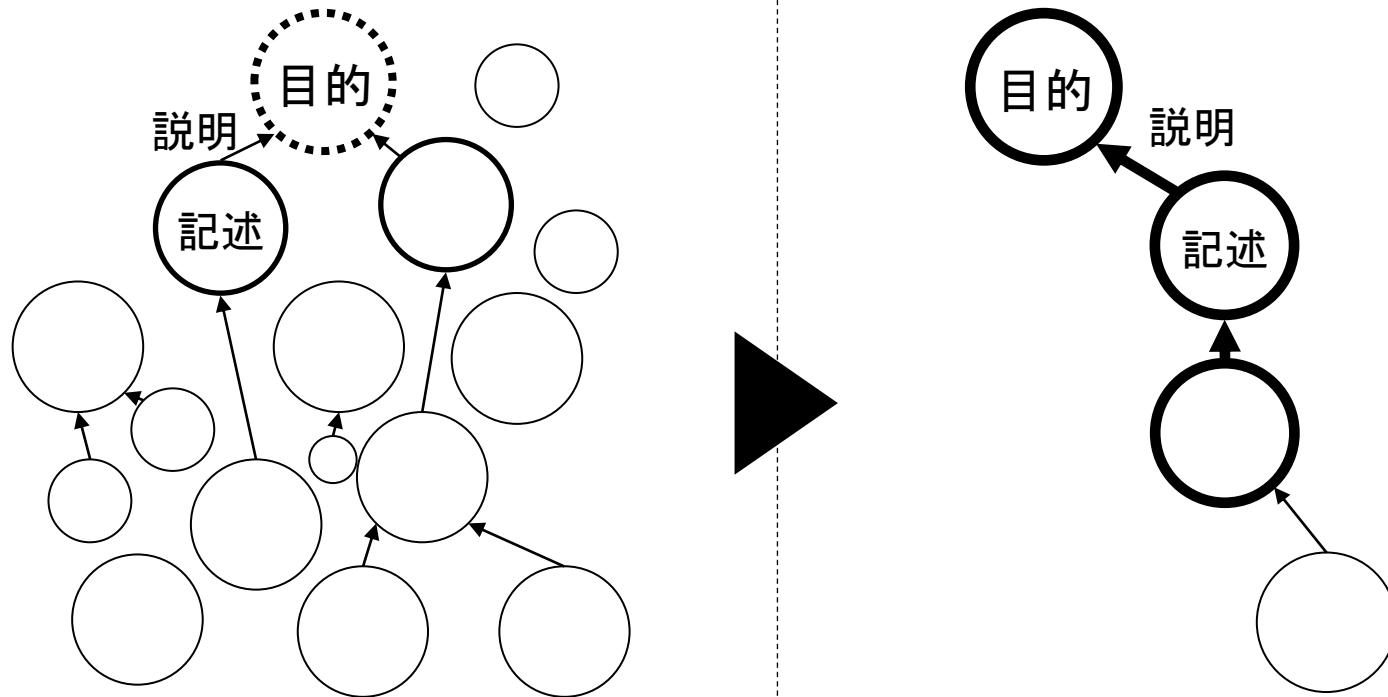
だけを残す





# 1. 明確なストーリー

## 枝葉を削って、ストーリーを際立たせる

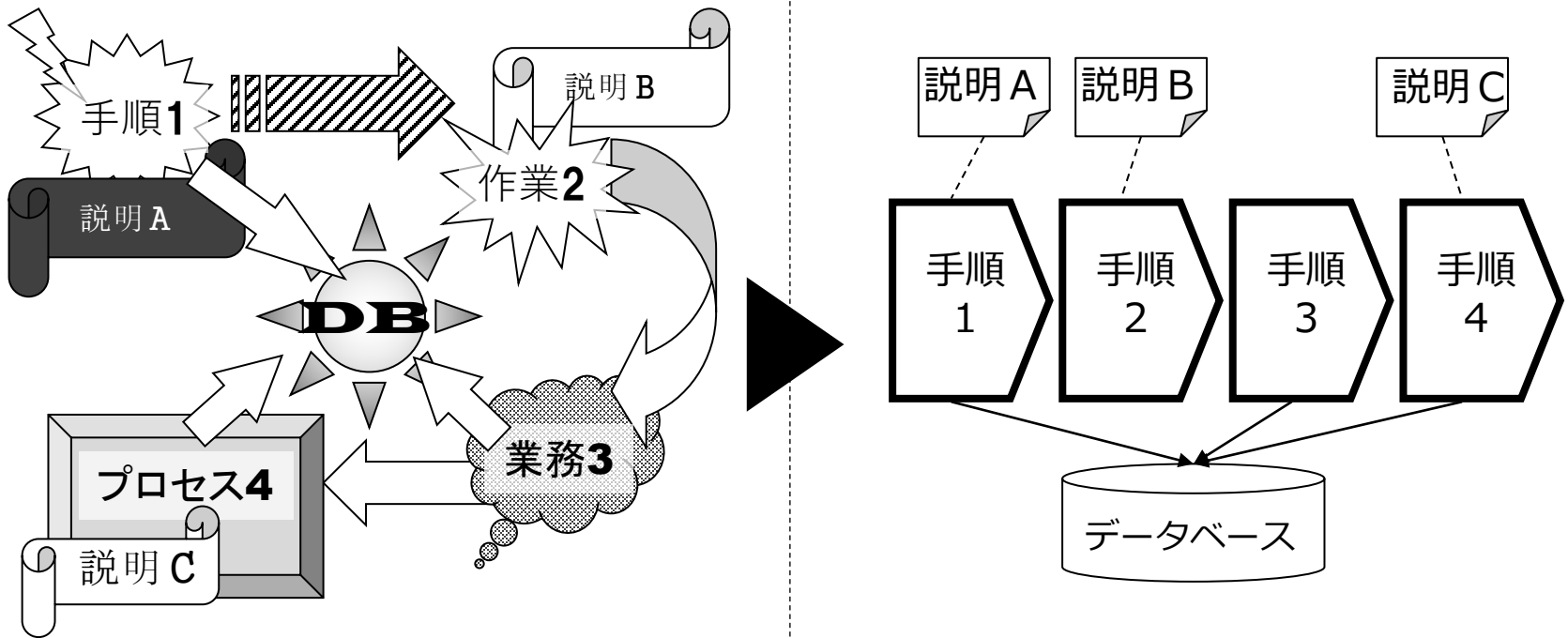


×言いたいことを全部伝えようとすると、一つも伝わらない。

○記憶に収まるくらいにストーリーはシンプルに

# 2. シンプルなデザイン

## 装飾を削って、構造を際立たせる

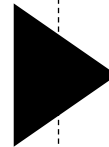
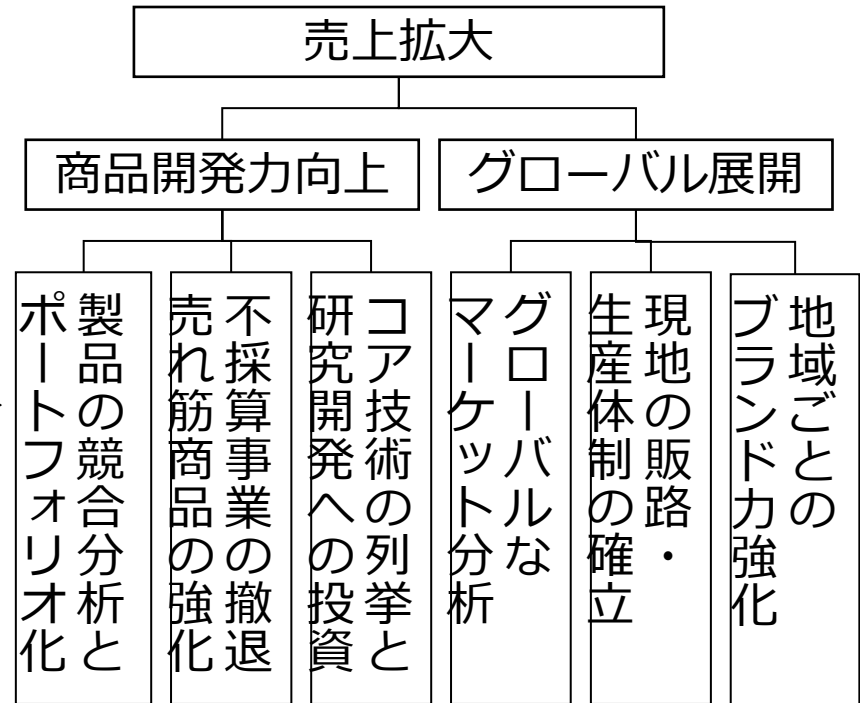
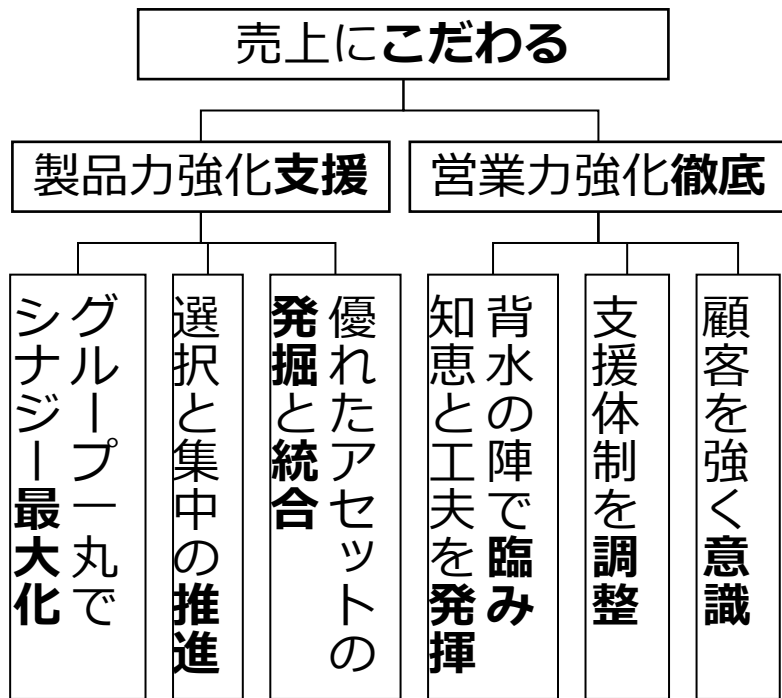


×意味の無い図形・フォント・色  
×接続関係が曖昧

○白黒で論理を表現し切る訓練を  
○論理的構造をシンプルに表現

# 3. 簡潔な言葉

## 曖昧な言葉は、著しく説得力を下げる



- × 具体的に何をするのか分からない
- × 達成基準や責任を定義しにくい

- 何をすることが具体的
- 達成基準や責任を定義しやすい

# 4. 理由を整える

---

- MECE
- フレームワーク

# MECE

“MECE”とは、  
物事を漏れなく重複なく処理すること。

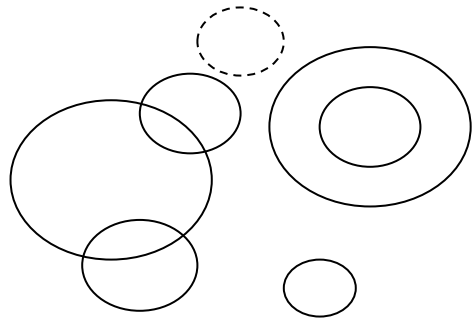
漏れがあれば機会を失うし、  
重複があれば無駄な努力が生じる。

**Mutually Exclusive and Collectively Exhaustive**  
(相互排他的 かつ 全体網羅的)

# MECE | 例

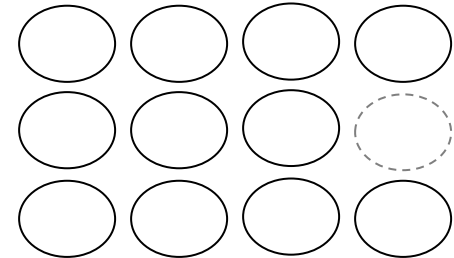
## MECEでない

- 人間の性格 = {優しい、厳しい}  
※定義が曖昧
- 料理 = {和食、洋食、イタリアン、中華、パスタ、ラーメン、軽食、飲茶}  
※漏れ・重複がある
- 訪問地 = {アジア、アメリカ、中国、ロシア、北京}  
※漏れ・重複・階層のズレがある



## MECEである

- 人間 = {男、女}
- 人間 = {[国籍]}
- 人間 = {[年齢層]}
- 時期 = {[年度]}
- 事実 = {[5W2H] 誰が、いつ、何を、どこで、どうして、どのように、どのくらい}



列挙の構造が明確なら、漏れがあっても直ぐ気付く！

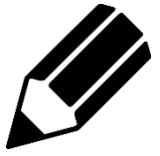
普遍的かつ完全なMECEというのは、実はなかなか難しい。  
実用的に漏れや重複を十分防げる枠組みとしてMECEを捉えるのが現実的。

# MECEを作る観点

観点	例
反対概念	投票 = {賛成票、反対票}
空間	場所 = {日本国内、海外}
時間	年度 = {上期、下期}
層別 (定性)	重要度 = {高、中、低}
層別 (定量)	価格帯 = {20万円未満、20万円以上}
種別	物質の状態 = {固体、液体、気体}
プロセス	管理サイクル = {計画、実行、評価、改善}
関数	粗利 = {売上、原価}
フレームワーク	3C = {顧客・市場、競合、自社}

- 数量・時間・空間は、適切に定義すれば、完全にMECEにできる。
- 層別やプロセスや各種フレームワークは、完全にMECEだと証明はできないが、機会損失やムダな努力を避けるには、十分に有効・有用な枠組み。

# 演習 2 | MECE



対象を決めて、MECEに分類してみましょう。

対象：

分類：

- 「分類」の方法は、一つではありません。余裕があれば、幾つか考えてみましょう。



# フレームワーク

## ●フレームワークとは？

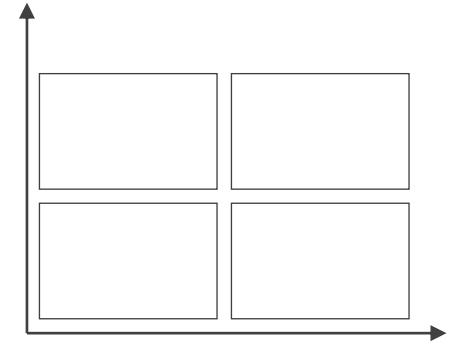
- 思考の枠組み・骨組み・構造
- 課題や施策の洗い出し等で使う

## ●フレームワークのメリット

- 全体像を見失わない
- 思考のチェックリスト（無駄を省き、漏れを防ぐ）
- コミュニケーションツール

## ●フレームワーク利用上の注意

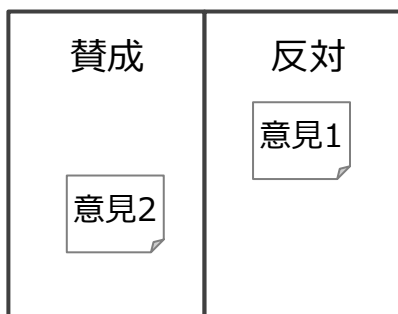
- イチから自分でフレームワークを作るより、検証済みのフレームワークを再利用した方が良い
- フレームワークは使うもの。  
フレームワークに使われてはいけない。



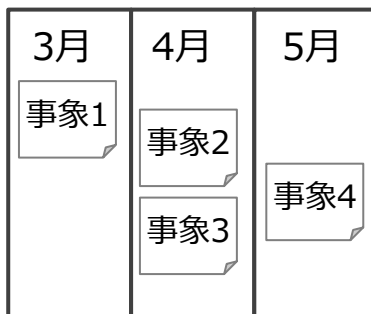
# フレームワーク | 初級編

## すぐに使えて効果が高い

### ● 2分割



### ● 時系列



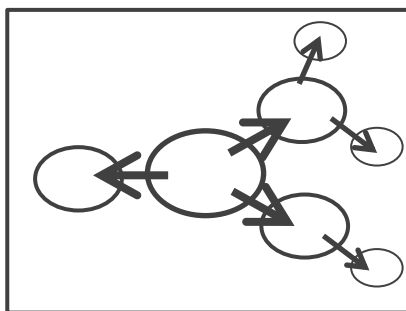
### ● 5W2H

When	(いつ)
Where	(どこで)
Who	(誰が)
What	(何を)
Why	(なぜ)
How	(どのように)
How much	(どれくらい)

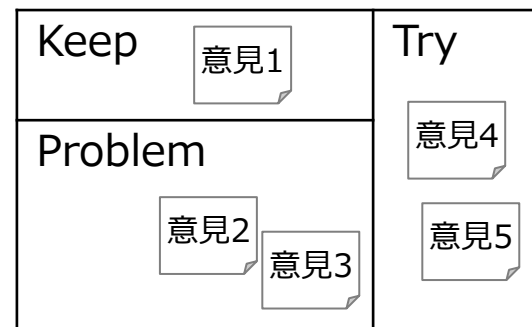
### ● 表 (マトリクス)

		評価軸		
		品質	費用	時間
施策	A	10	10	8
	B	7	5	10
	C	9	5	5

### ● マインドマップ



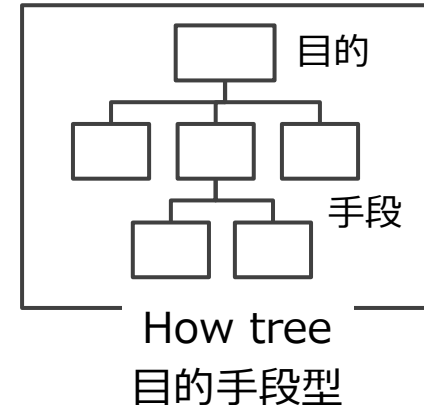
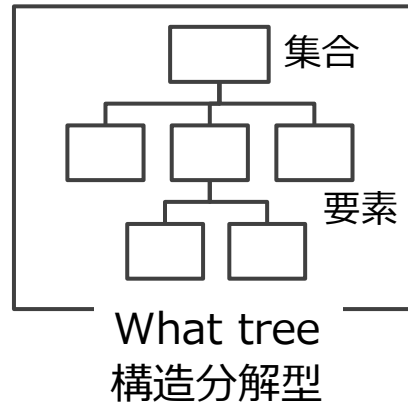
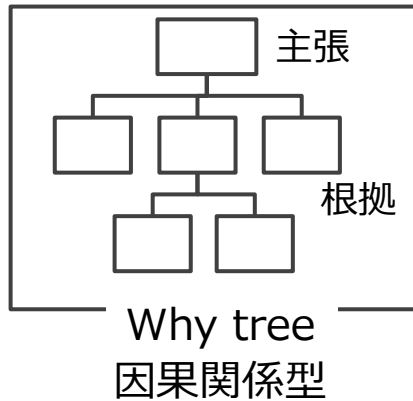
### ● KPT



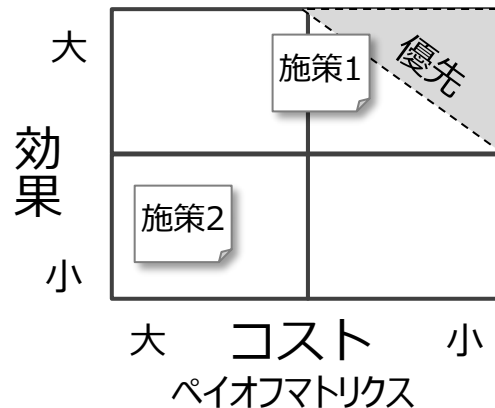
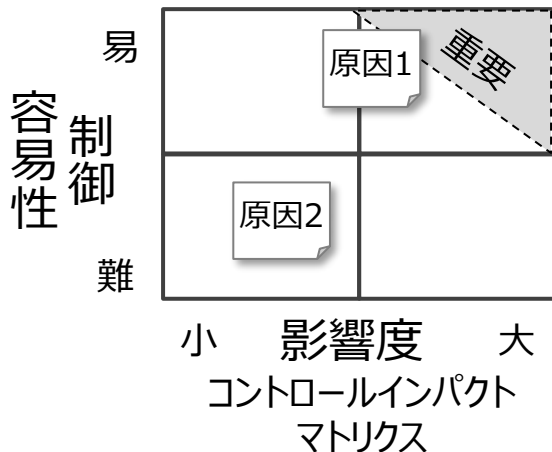
# フレームワーク | 中級編

## 論理的関係や判断基準を明快に表現

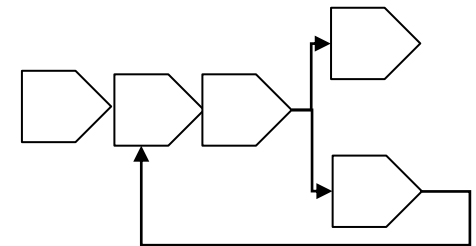
### ● ツリー



### ● 2軸



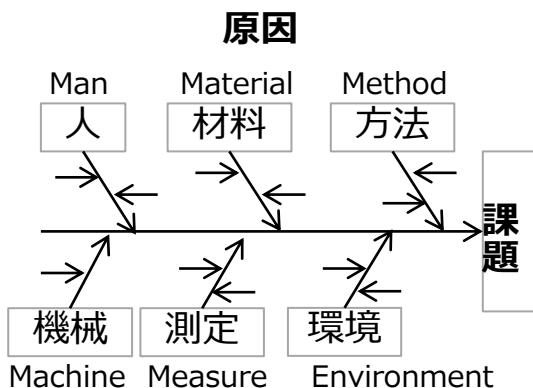
### ● プロセス (時系列)



# フレームワーク | 上級編

## 戦略設計、業務改善で活用

### ●5M1E



### ●BSC (バランス・スコアカード)

視点	戦略目標
財務	[ ] [ ] [ ]
顧客	[ ] [ ]
業務プロセス	[ ] [ ] [ ]
学習と成長	[ ] [ ]

### ●プロジェクトチャーター

解決すべき課題	マイルストーン
目標・達成基準	メンバー
ビジネスケース	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客</li> <li>VoC</li> <li>CTQ</li> </ul>
スコープ	

### ●BMC (ビジネスモデルキャンヴァス)

パートナー	KP	KA 活動	VP 価値提案	CR 関係	CS 顧客セグメント
		KR リソース		CH チャネル	
C\$ コスト構造			R\$ 収益の流れ		

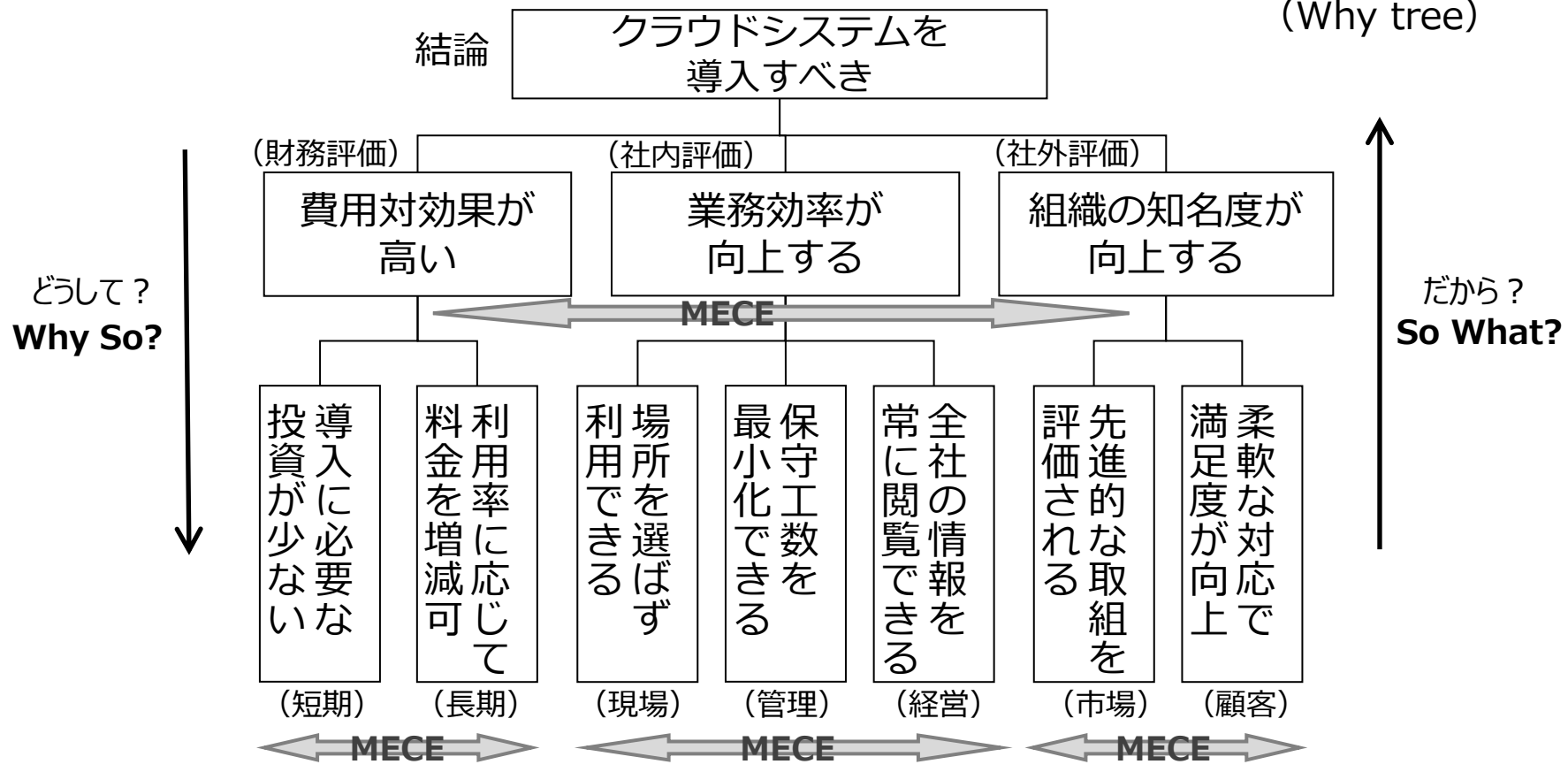
### ●SWOT

		内部環境	
		強み Strength	弱み Weakness
外部環境	機会 Opportunity	施策2	施策1
	脅威 Threat	施策3	

# ピラミッドストラクチャー

## ロジカルシンキングの本質が詰まった構造

(Why tree)



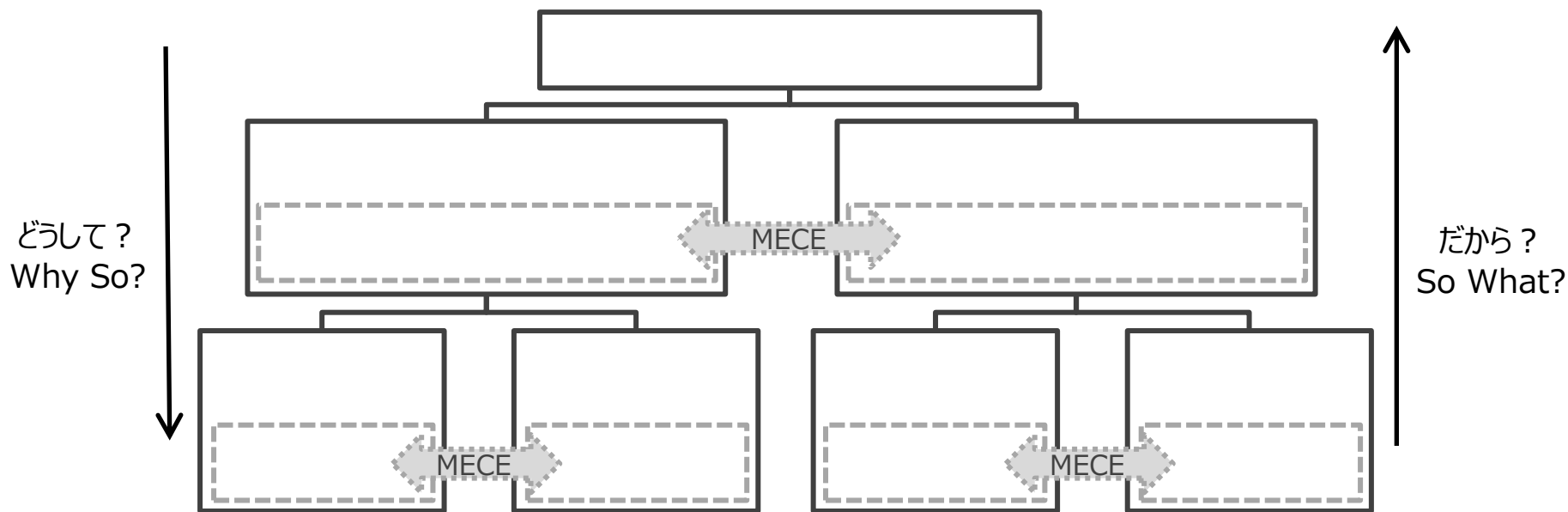
実ビジネスで、完璧に MECE で論理的な Pyramid Structure を作ることは、極めて難しい。何度も練習し、相手に納得してもらいやすい構造を描けるよう、経験を積むこと。

# 演習 3 | フレームワーク



## ピラミッドストラクチャを作ってみましょう

- ・ ①～⑦ の番号を、ピラミッドに当てはめてください
- ・ どういう観点でMECEなのかを点線内に記入してください



①  
当社は  
新サービスに  
強みがある

②  
新サービスを  
始めよう!

③  
新サービスは  
高い粗利を  
見込める

④  
当社には  
新サービスに  
適した人材が  
豊富

⑤  
新サービスの  
コストは  
減らせる  
見込み

⑥  
当社には  
新サービスに  
適した技術が  
既にある

⑦  
新サービスの  
市場は拡大し  
売上も上がる  
見込み

# 5. 議論を尽くす

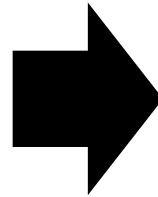
---

# 論理的思考の目的

相手の理解・納得・行動を引き出すこと

×

自分の論理が  
正しいこと



○

相手が  
納得すること

- 何を論理的と感じるかは、**人それぞれ**
- 自分の論理をゴリ押しするのではなく、**相手の論理**に沿う
- 必要なら今の論理を捨てて、**別の論理**を編み出す
- **相手の口**から、結論を言ってもらおう



- 議論 (argument)  
= 「前提と結論」  
「論拠と主張」がある、発言と対話  
「口論」や「言い争い」のことではない
- 日本人は議論が苦手
  - 論拠にしっかり支えられていない  
意見や感想を述べがち
  - 人心を軽んじてもいけないが、  
心情を汲み過ぎてもいけない

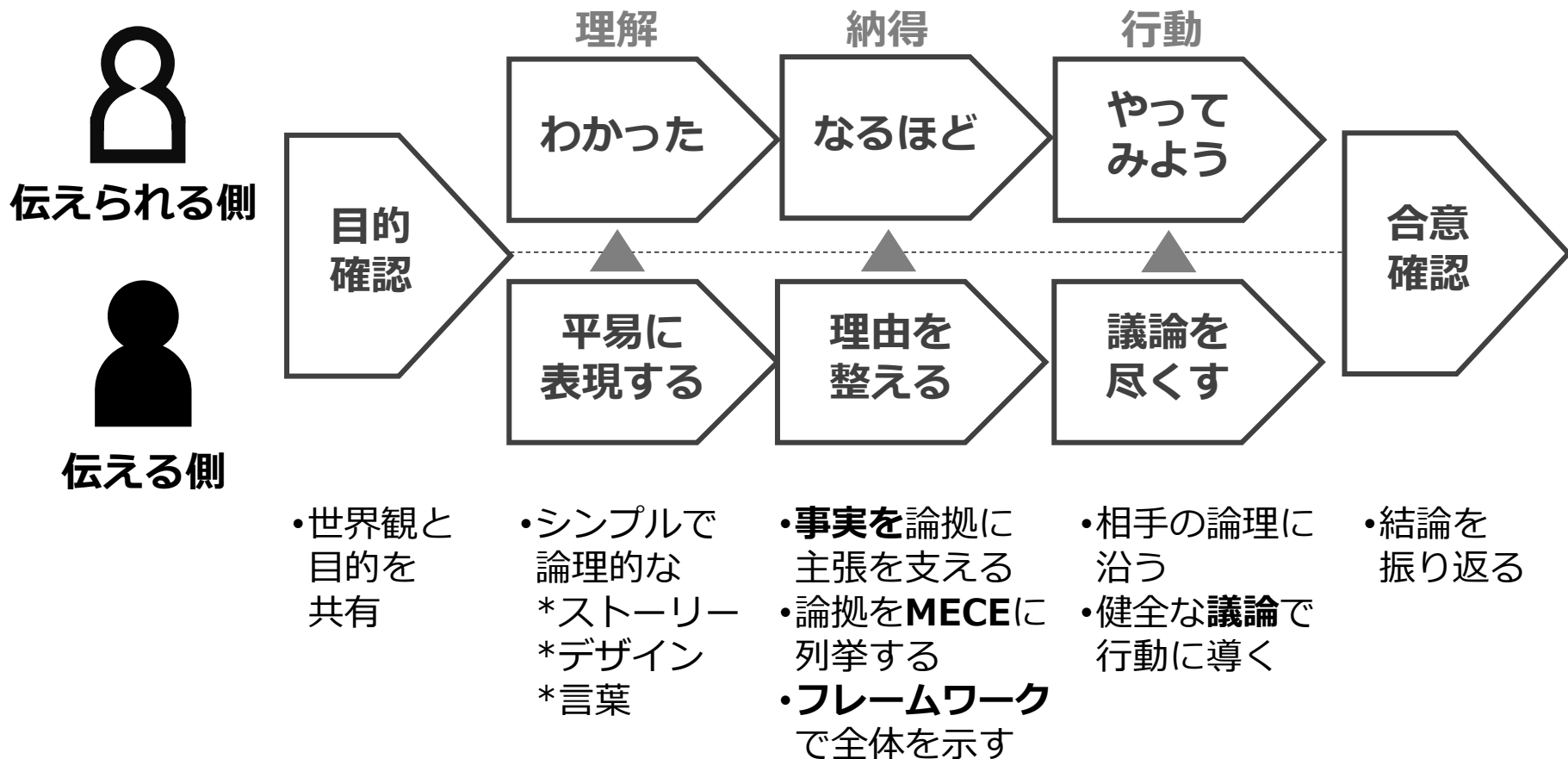
主張

導出

論拠

# 論理的思考 | まとめ

## 相手の立場に立って、常に論理的に



# 参考資料・1

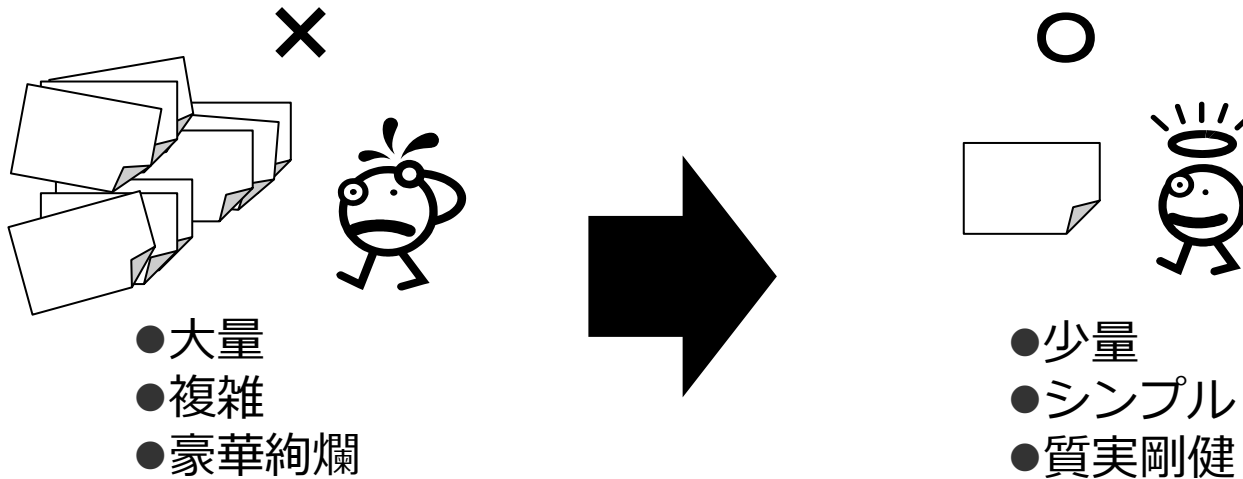
## 論理的なスライド表現

---

「全体の構成」 から 「細部の表現」 へ

# 論理的なスライド表現の重要性

相手にとっての分かりやすさが重要

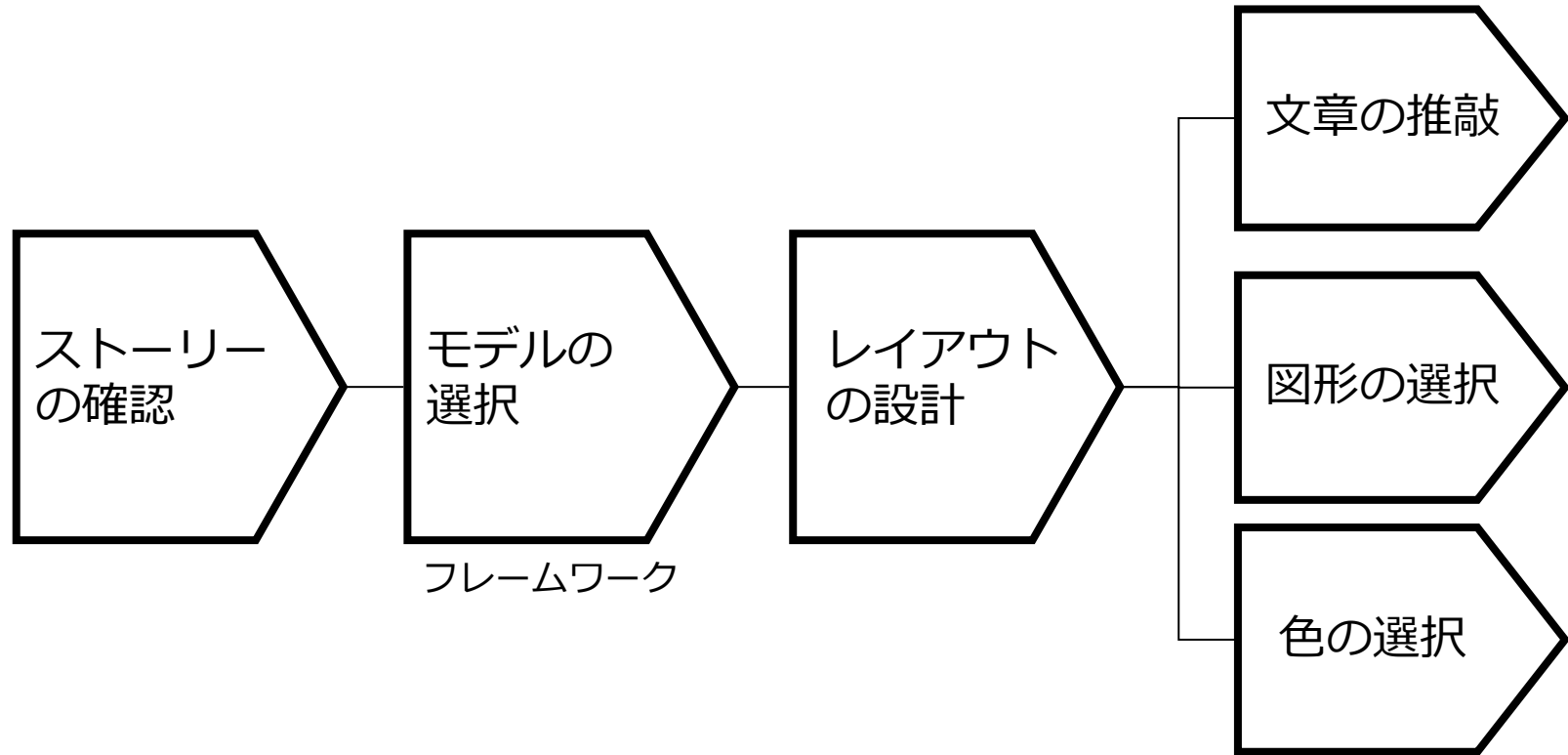


ビジネスで重要なのは  
自分の努力を分かってもらうことではない

相手にとって分かりやすいこと！  
相手に行動してもらうこと！

# スライド作成プロセス

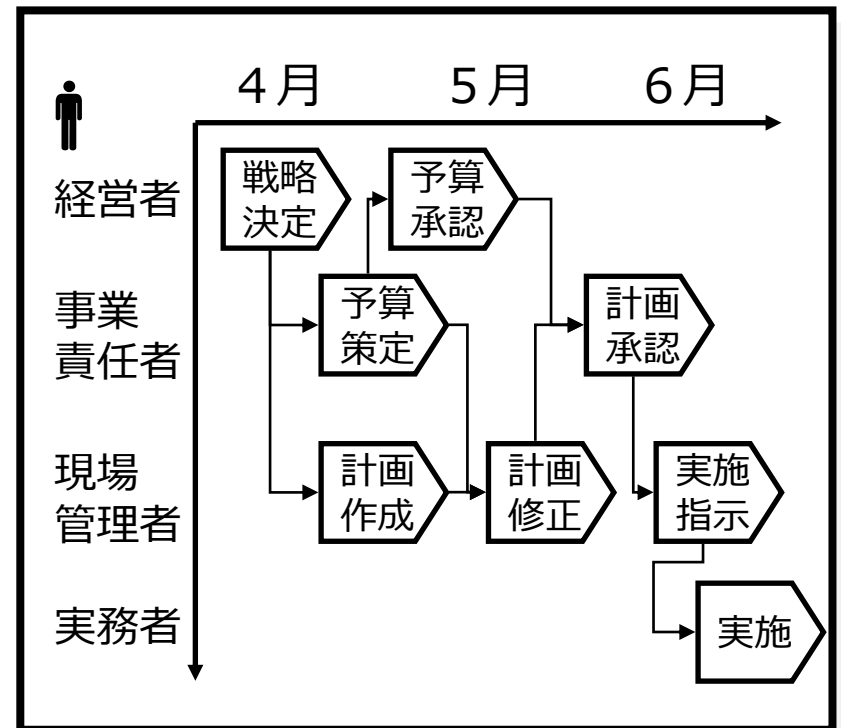
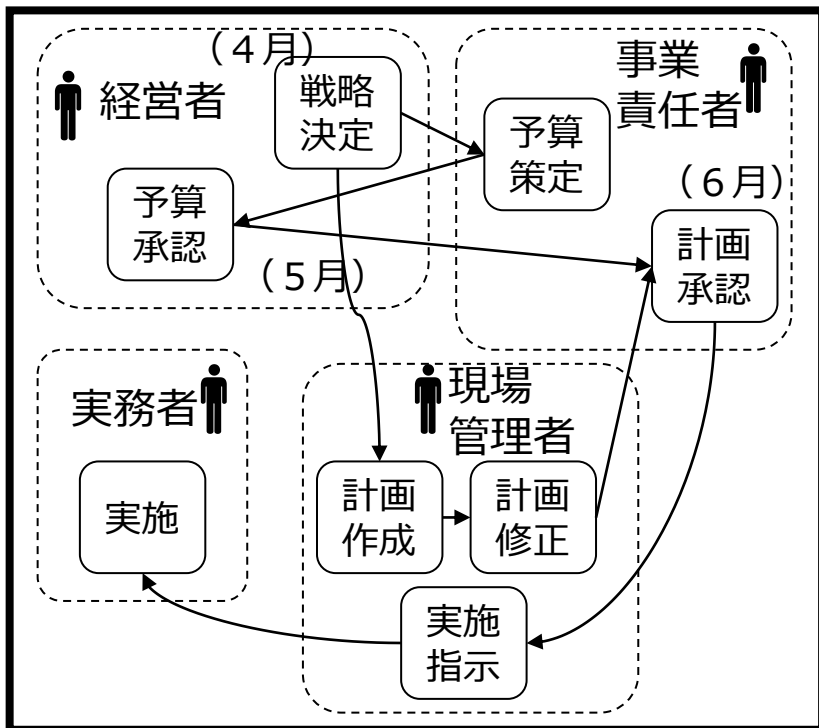
全体の構造から、細部の表現へ



- 先ずは頭を使って、スライドの構造や配置を決めることが大事
- 色塗りやアイコンの配置は、最後のお楽しみ

# 視線の動き

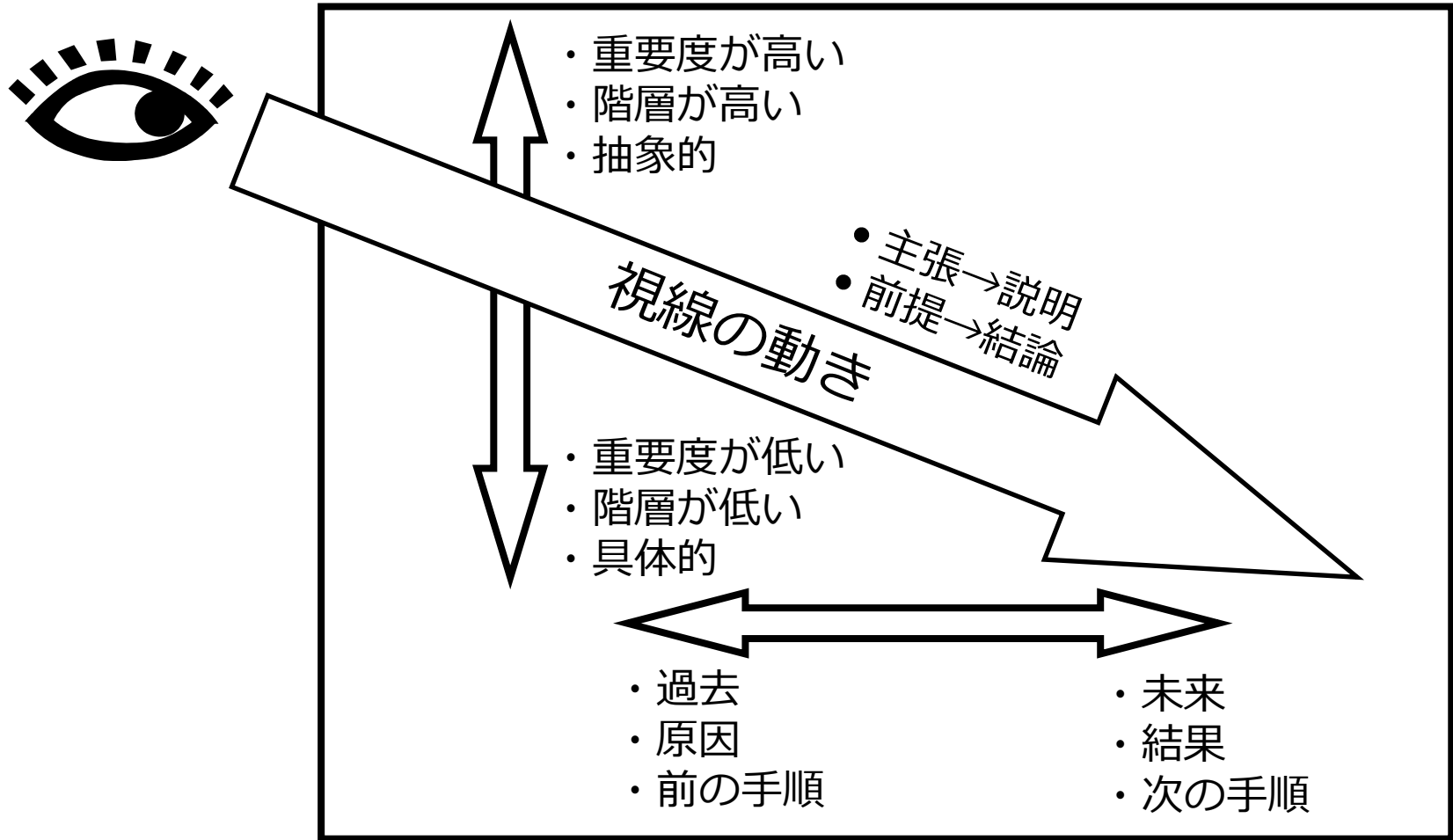
人間の視線は 左上から右下に動く



一体どこから見始めたらいいの？

# 方向の意味

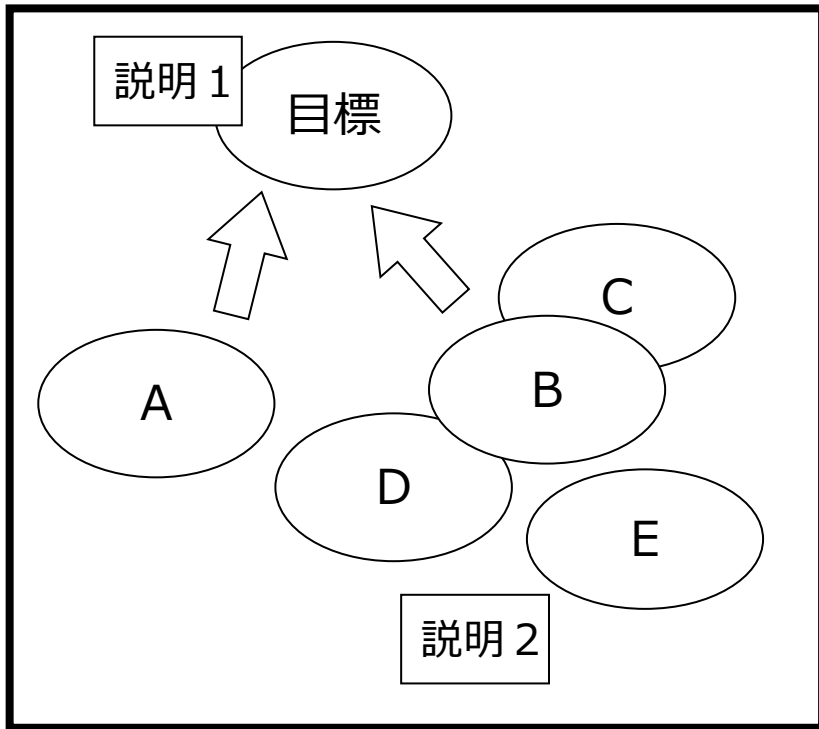
一般的な方向の意味に沿って構成する



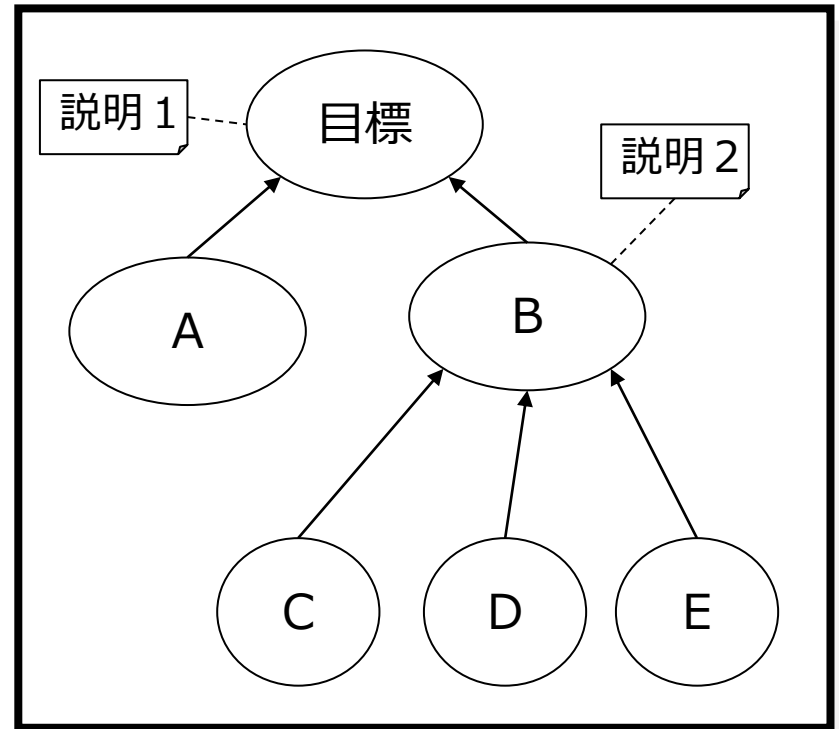
# コネクタの活用

接続関係が切れないように

×



○

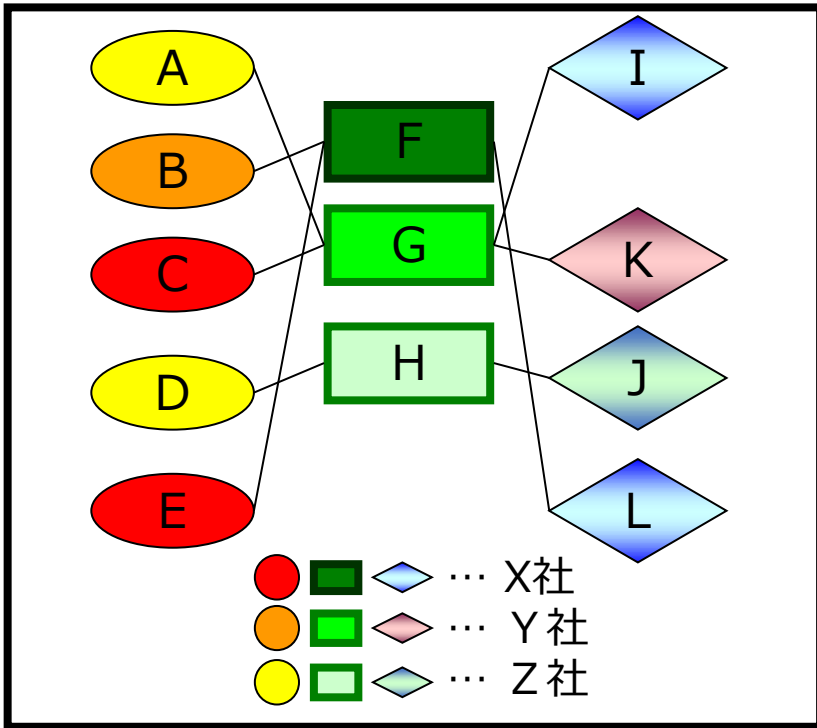




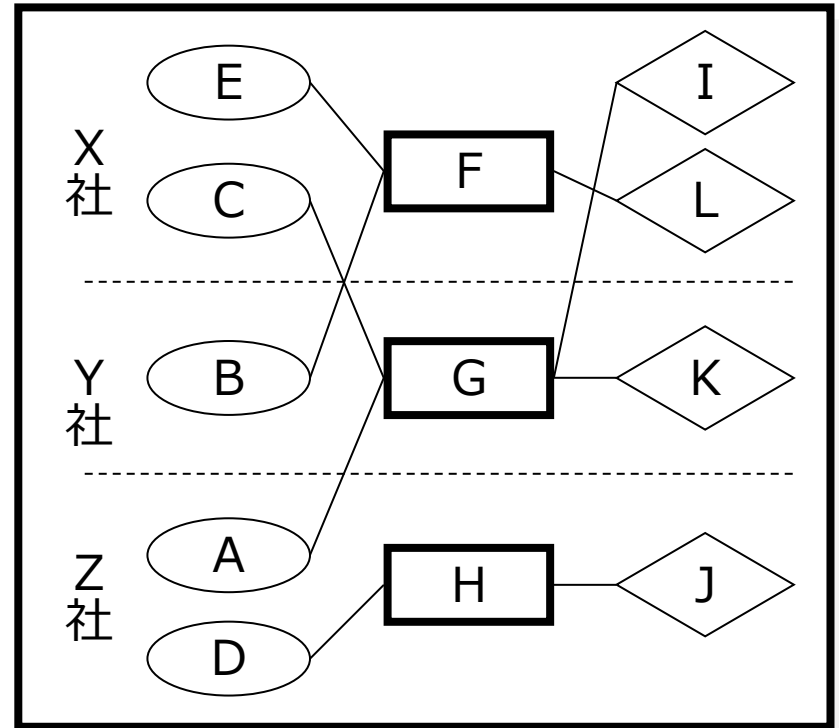
# 色に頼らない

色の使用は必要最低限に。多くても3~5色。

×



○











「カラーコピー厳禁」よりも、そもそも「白黒で伝えられる資料作り」を…。

# 色の意味

色は、なるべく一般的な意味で使う

「安全色彩使用通例」 (JIS Z 9101)

色	名称	意味
	赤	防火、禁止、停止、高度の危険
	黄赤	危険、航海、航空の安全施設の危険標識
	黄	注意の必要な標識や信号機の存在
	緑	安全、避難、衛生、救護、進行
	青	指示、用心
	赤紫	黄と組合わせて放射能を表示
	白	道路、整頓、赤・緑・青を引き立たせる補助色
	黒	文字、記号の色、黄赤・黄・白を引き立たせる補助色



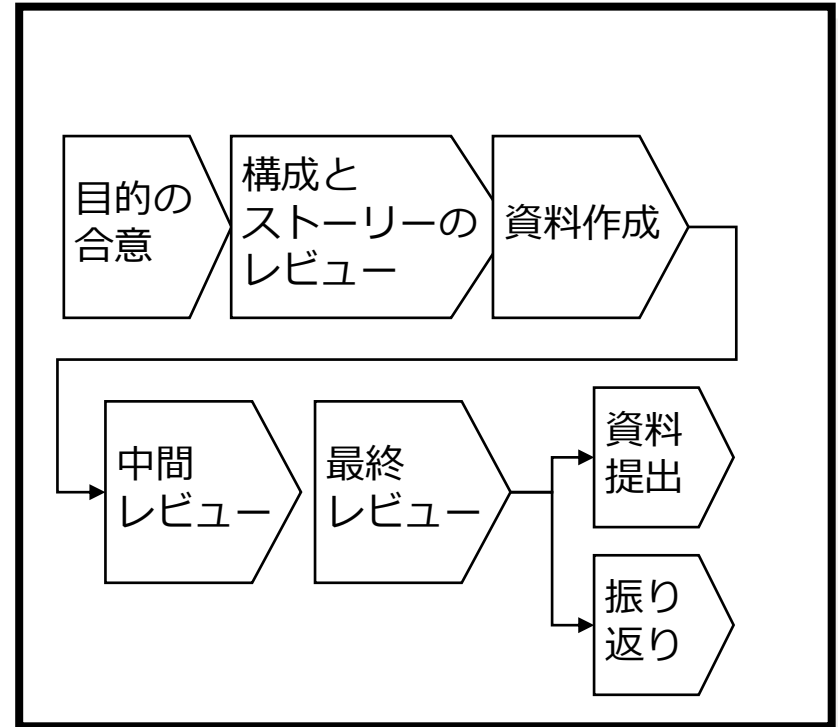
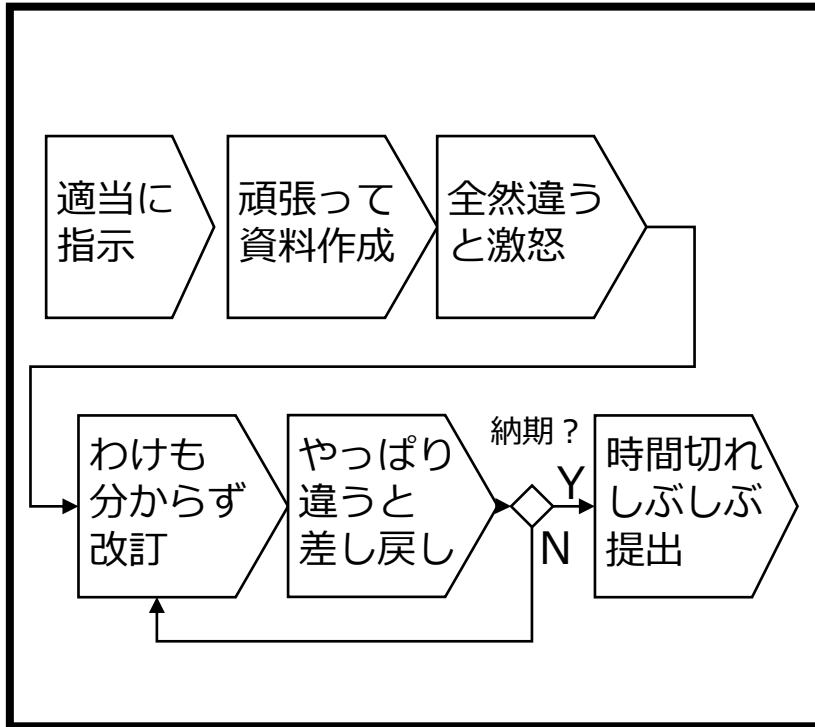
# 参考資料・2 文書作成プロセス

---

まず「目的」に合意する

# 文書作成プロセス

概要から詰めて詳細作業に着手し、後戻りを最小限にする

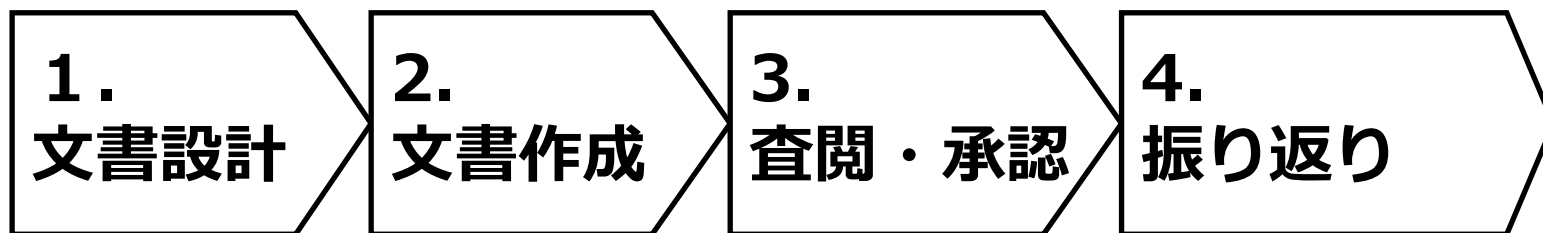


こんなやり取りを、  
実際に見掛けませんか…？

# 文書作成プロセス



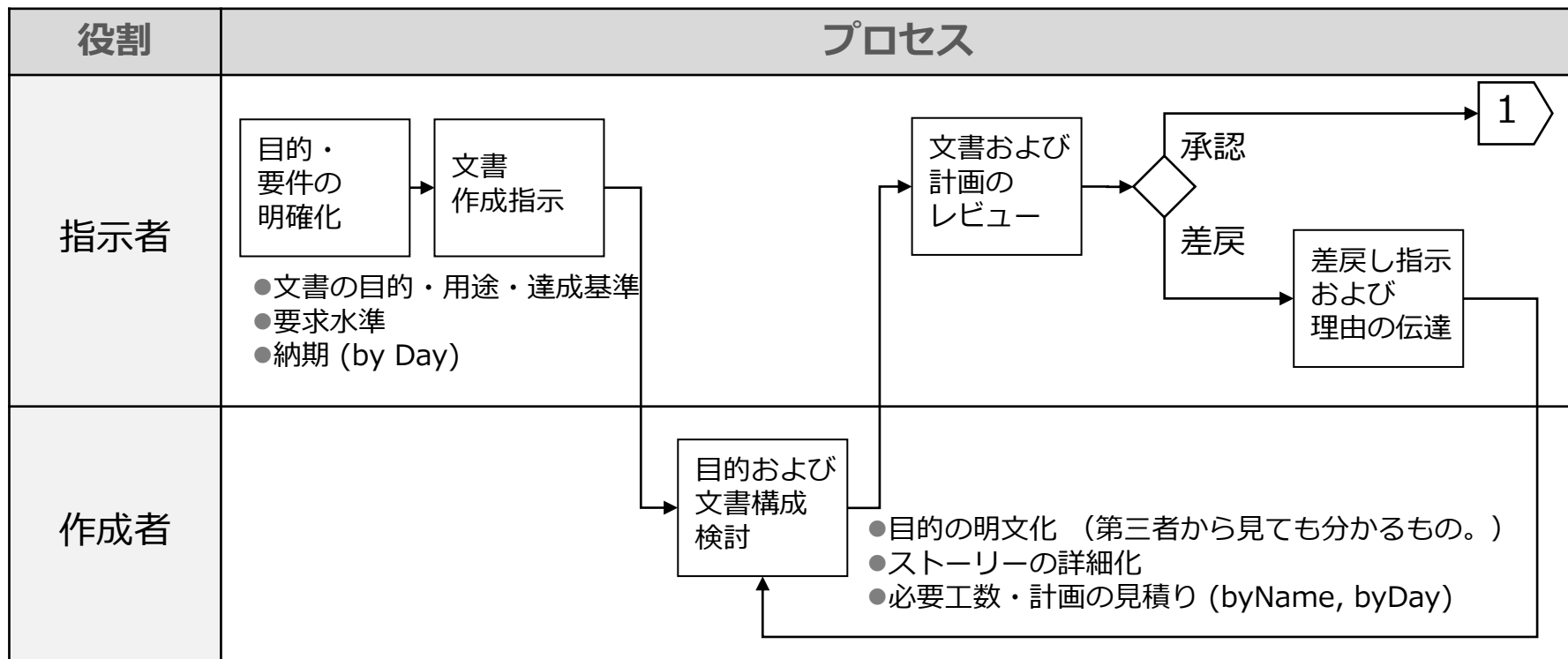
概要から詰めて詳細作業に着手し、後戻りを最小限にする



- **最初に頭を使って議論**し、概要から意識を合わせる。  
(目的、前提条件、制約条件、達成基準、計画)
- いきなりマウスを握らない。  
作業を始める前に、紙と鉛筆で**思考を整理**する。
- 大事なポイントではface-to-faceで齟齬が無いか確認する。  
(メールで済まそうと横着しない)
- 迷った時には選択肢(A案～C案)を用意してから相談する。  
(レビューイは**提案型**でレビューを受ける)

# 1. 設計

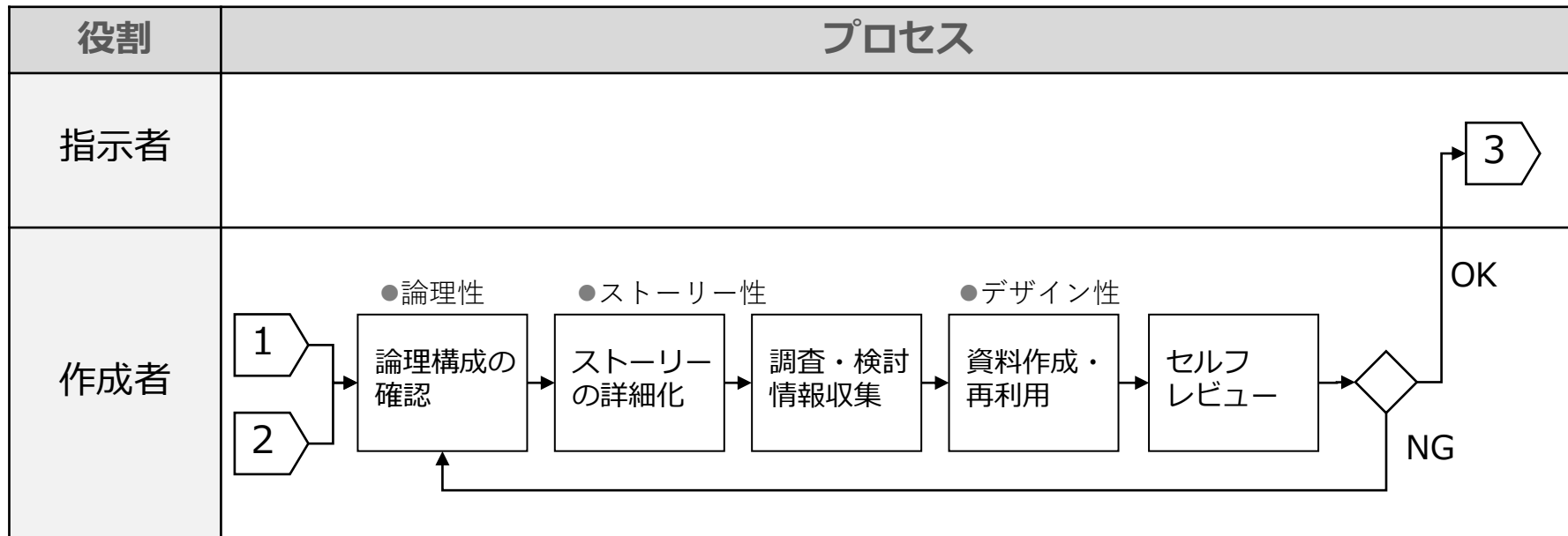
## 指示者は作成者に、目的・要求水準・納期を明確に伝える



- 目的を踏まえ、本当に当該資料を使うその人に分かり易い構成・水準にする。
- 目次は目的に照らしてM E C Eに作成する。

# 2. 作成

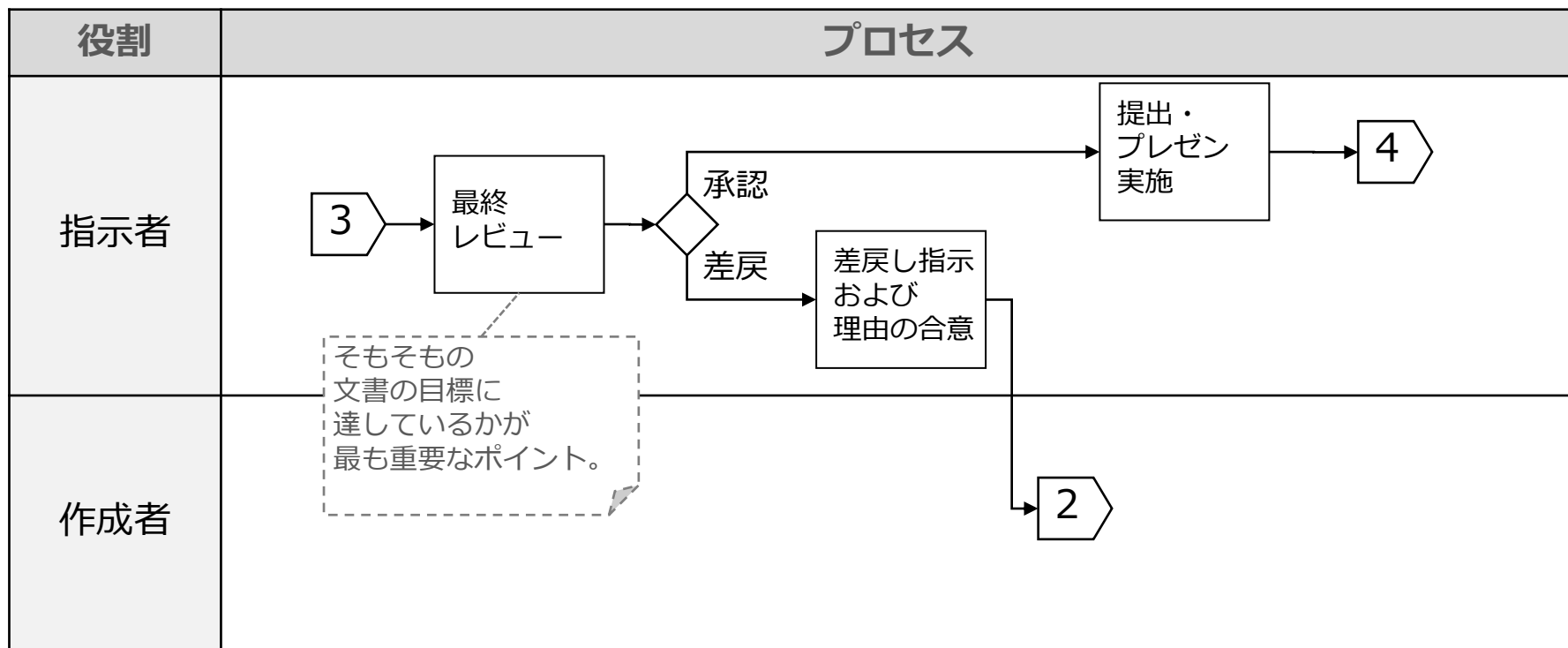
## 論理性・ストーリー性・デザイン性を意識して資料を作成



- 【中間レビュー】 作業量が多い場合は、全体構成が分かるサンプルを先に仕上げ、具体的な意識合わせを face-to-face で行う。
- 【目的との整合性】 資料作成中に判断に迷ったら、常に「目的に合致しているか」に立ち戻って検討する。

# 3. 査閲・承認

## レビューで差し戻す場合、理由や反省点を共有する

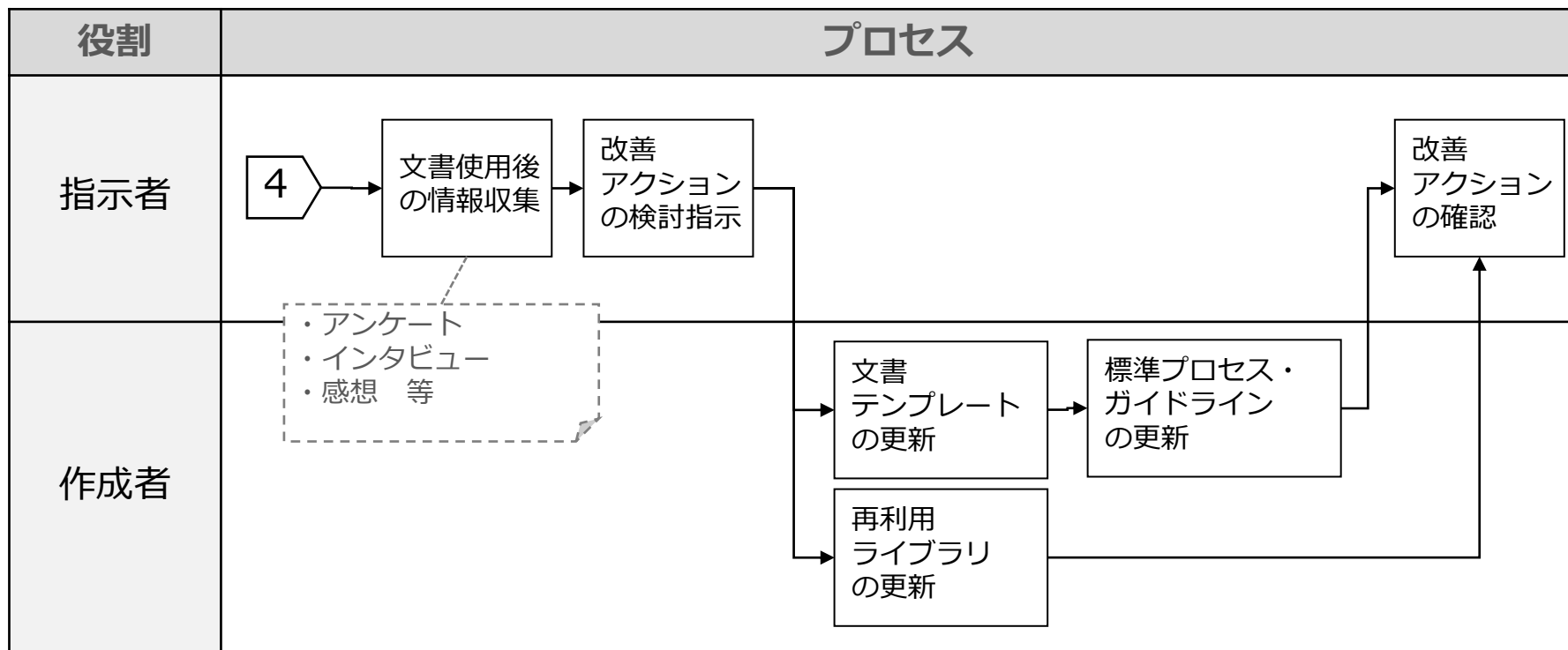


- 【最終レビュー】 予め合意した達成基準に照らしてレビューを行う。最終形を見て改めて気付くこともあるが、指示不足によるものであれば（作業実行者の落ち度でなければ）その旨も作業実行者に伝えること。



# 4. 振り返り

成果はテンプレートやガイドラインに蓄積し再利用する



- 文書は可能な限り再利用する

# 參考資料

---

# logic

---

**log-ic** [loj-ik] noun

1. the science that investigates the principles governing correct or reliable inference.
2. a particular method of reasoning or argumentation.

— <http://www.dictionary.com/>

**logic** (n.) *mid-14c., logike*, "branch of philosophy that treats of forms of thinking, science of distinction of true from false reasoning," from Old French *logique* (13c.), from Latin (*ars*) *logica* "logic," from Greek (*he*) *logike (techne)* "(the) reasoning (art)," from fem. of *logikos* "pertaining to speaking or reasoning" (also "of or pertaining to speech"), from *logos* "reason, idea, word" (see *logos*). Formerly also *logick*. Sometimes formerly plural, as in *ethics*, but this is not usual. Meaning "logical argumentation" is from c. 1600. Contemptuous *logic-chopper* "sophist, person who uses subtle distinctions in argument" is from 1846.

— <http://www.etymonline.com/>

# reduction vs. deduction

---

**deduction** — a process of reasoning in which a conclusion follows necessarily from the premises presented, so that the conclusion cannot be false if the premises are true.

**induction** — any form of reasoning in which the conclusion, though supported by the premises, does **not** follow from them necessarily.

— www.dictionary.com

**deduce** (v.) *early 15c., from Latin deducere "lead down, derive" (in Medieval Latin, "infer logically"), from de- "down" (see **de-**) + ducere "to lead" (see **duke** (n.)). Originally literal; sense of "draw a conclusion from something already known" is first recorded 1520s, from Medieval Latin. Related: *Deduced*; *deducing*.*

**induce** (v.) *formerly also enduce, late 14c., "to lead by persuasions or other influences, from Latin inducere "lead into, bring in, introduce, conduct; persuade; suppose, imagine," from in- "into, in, on, upon" (see **in-** (2)) + ducere "to lead" (see **duke** (n.)). ... sense of "to infer by reasoning" is from 1560s. ...*

— <http://www.etymonline.com/>

すべてはお客様の  
「わかった」  
「なるほど」  
「やってみよう」  
のために



本資料の内容の正確性には万全を期しておりますが、その完全性を保証するものではありません。  
本資料のご利用により、ご利用者様に不利益があった場合、または、ご利用者様と第三者との間に  
トラブルが生じた場合、当社は一切責任を負いかねますので、予めご了承ください。