

2024年度

Peach Women's Business School

第6回

登壇者：株式会社ポジティビティ 代表取締役
一般社団法人エグゼクティブプレゼンス 代表理事
松岡 孝敬氏

講演テーマ：「ロジカルシンキング」

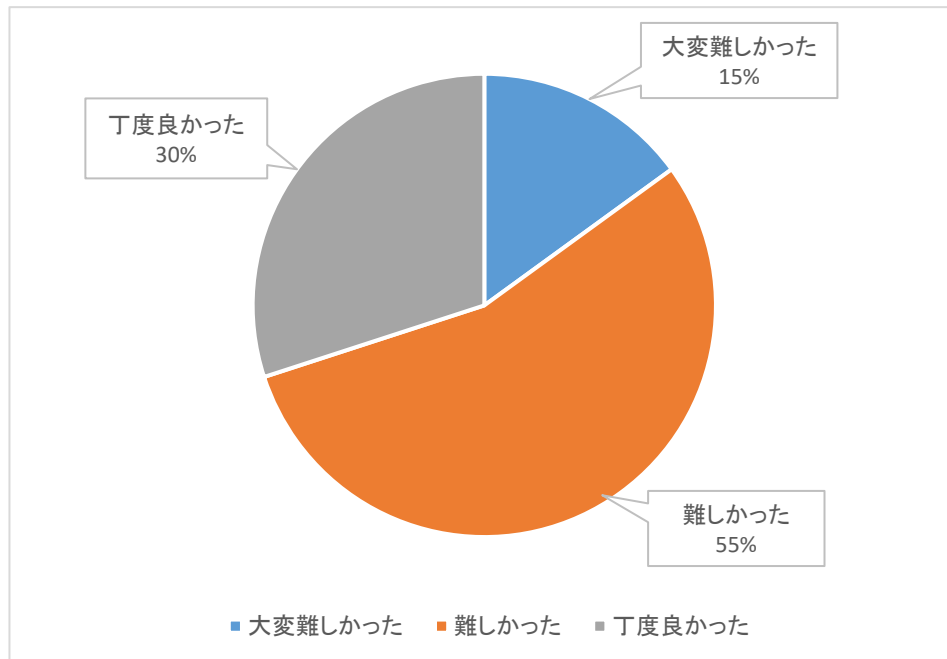
2024年度PWBS 第6回アンケート集計結果

研修日：2024年10月17日(木)

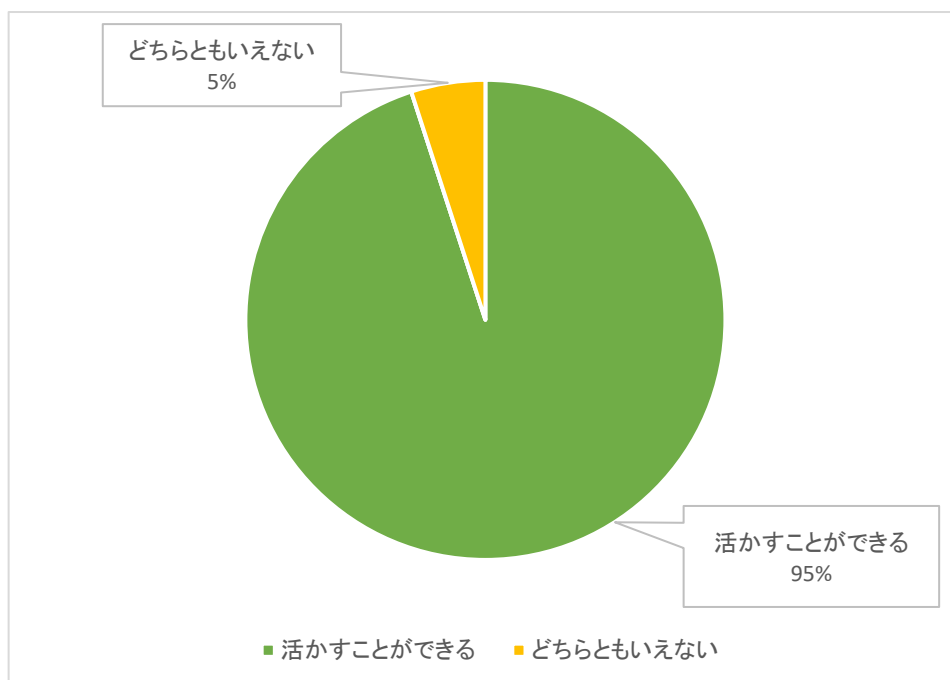
登壇者：株式会社ポジティビティ 代表取締役、一般社団法人エグゼクティブプレゼンス 代表理事 松岡 孝敬氏

講演テーマ：「ロジカルシンキング」

(1) 今回の研修の難易度はいかがでしたか。【大変難しかった、難しかった、丁度良かった、易しかった】



(2) 本日学んだことを実務に活かすことはできますか。



上記の理由をお聞かせください。

私自身の実務では、サービスを利用いただいたお客様からのアンケートを読み、品質向上のために方向性を確認することが大切な軸となっています。まず直接的な側面として、隠された論拠やビリーフを見極めるということが、お客様のご意見の深い理解やニーズの把握に繋がるのではないかと考えています。

また、因果関係・相関関係については、明確ではなかったものの、これまで自然と意識していたことだと感じました。データを分析する際、読み取った傾向が正しいといえるのか検討したことが幾度もありますが、きちんと知識を得られたことで、どのような事柄を重点的に確認すべきか分かりやすくなりました。

もう1点、本社で支店のサポートをする立場でもあるため、何らかの行事がある際に、準備を整える・手配するという業務もあります。多くの人に関わるほど優先順位が見えづらくなり悩むことがありますが、目的に対して何をすべきかを確認し、自分の中できちんと論拠を積み上げることで、動きやすくなると考えています。

物事を考え伝えるときに、客観的で分かりやすい主張ができるようになって感じた。特に、個人の信念に隠されやすい論拠を明らかにしながら伝えることで、ビジネスにおいても説得力のある主張につながるがよく分かった。

論拠が隠れやすい(隠されやすい)というのは業務上よく経験することであり、発言の裏にある意図に後から気付くことがよくあります。交渉局面においても瞬時に論理だてて説明することが求められるので、論理的思考を実務で活用していきたいと思います。

隠された論拠や限定条件を見つけることが難しかったが、それらを整理（ロジカルシンキング）することで、より説得力のある主張ができることを学べたため。

聞きなれない・似た単語が多く最初は難しいと感じたが、ワークを進めるうちに理解が進み、面白くなった。犯人の自白の話は、事実は同じなのに主張を変更するため論拠を整理するのが非常に頭を使って楽しかった。「どうしてこの人の話は内容が薄く、あやふやだと感じるのだろう」と思うことがあったが、ロジカルシンキングを学ぶことで、「事実・主張・論拠」がしっかりしていると伝わりやすいのだと理解できた。自分から発信するときも、上記を意識したいと思った。

論拠が事実（客観的・経験的）なのか推測、意見なのかを考える事が、ロジカルに考える事だと理解できました。また、この考え方を基に発言する内容に注意すると説得力を強化できると感じました。

また、メンバーから業務提案や意見を受ける際にも、論理の飛躍がないか、どんな根拠があればより成果や説得力がある提案になるのか、具体的に指示できるようにロジカルに分解する習慣をつけたいと思いました。

講習中のトレーニングの回答が自身のものと全然違っているものが多かったので混乱して悩みましたがとても勉強になりました。再度回答と照らし合わせて考え方を復習したいと思います。自分の中で整理出来れば活かせると思います！

企画の上申時や、プレゼンテーションの資料を作成する際にロジカルシンキングが必要とされます。

仕事上で、社内や客先に提案する機会が多いため、ロジカルシンキングは活かすことができると思います。主張の目的は、相手の理解と受け入れてもらうことなので、日ごろからトレーニングをし、当たり前に行えるようになれば仕事へのメリットが大きいと感じています。

ロジカルに話すことが重要だと認識はしていたが、今回の学びを通じて改めてロジカルシンキングとは何か、その具体的な考え方や方法を深く理解することができ、非常に勉強になった。加えて、ビジネスにおいては、主張の背後に隠された論拠を確認し、それを明確にすることが肝要であることを知ることができた。

日頃ロジカルに話すことを意識していたつもりでしたが、研修で論拠を分析してみると、自分はできていなかったと改めて顧みることができ、今後は論拠までしっかり話すことを意識したいと思いました。

ロジカルシンキングの要素や展開の仕方について体系的に教えていただきましたが、実際にトレーニングをする中で、一朝一夕では身につかないと感じました。

意識してビジネスの場で実践していくことで習得できるものだと思いますので、今後は教わった基本的なステップを念頭に、わかりやすい主張を組み立てられるように鍛えていきます。

空（事実・根拠）→雨（論拠・解釈・認知）→傘（結論・主張など）という順に正しく物事を捉えることの重要性を改めて学びました。営業という職種柄、お客様と事業所（社内）の仲裁に入る場面が多くあります。知っているつもりとかではなく、因果関係と相関関係を混ぜてしまうことなく、自身が理解した上でわかりやすく伝えるという事を心がけていきたいです。

論拠が何を指すかがわからない問題もあり、少し難しく感じました。研修を受け終わった後はどの部分を指すかを理解できるようになりました。

普段の会話やプレゼンテーションの際には事実、論拠、主張を整理することで、相手へのわかりやすく伝えることができると思うので、それを心がけようと思います。

論理的思考を意識し仕事をしている「つもり」であったが、いざ研修の中でワークを実施すると「日本語は難しいな」「意見と推測の差は？」など迷いが生じる箇所が多々ありました。普段、仕事をしている中で目の前のことに追われ「なんとなく考える」ことが多かったですが、「論理的に順を追って考える」「すこし立ち止まって考える」癖付けを行いながら、日々の実務で学んだことを活かしたいと考えております。

相手に納得して行動に移してもらうために、しっかりと結論・主張をする必要がある。そのためにも、今回の内容は大変勉強になった。

自身がかかなり頭が硬くなっているのを実感しております。

そのためか、伝わっているだろうと思いついて入っている部分があり、なかなか相手に上手く伝える事が出来ていないということがわかりました。今後は思い込みを捨て論拠も口に出すことで伝える事ができるのではないかと思いますので、実践していきたいと思います。

文書を作る際に言葉足らずといわれることがあり、どのように組み立てればいいのか困っていたのでごう勉強になりました。

営業をしているので、お願いします！とゴリ押しをお願いすることも多かったのですが、今後はきちんと根拠を言葉にして説得力をました営業をすることに繋がられるのではないかと思います。

日常会話を、事実・推論・意見・主張の中の隠された論拠に分解しようとする論理の飛躍や、心理的盲点によって理解されていることが多くあると改めて感じました。ビジネスにおけるロジカルシンキングにおいても、経験による思い込みなどで飛躍したり、ロジックが通っていないということにならないよう意識して活用したいと思ひました。

ロジカルシンキングを鍛えることで自分の意見を説得力をもってわかりやすく伝えることができることを学び、今後日頃から意識的にトレーニングをし、会社での問題解決の提案や後輩の指導などに役立てていきたいと思ひます。

(3) 本日の研修の感想をお聞かせください。

「ロジカルシンキング」という言葉に惹かれ、楽しみにしていました。自分には優柔不断なところがあると感じており、迷いは誰しもが持っているとしても、組み立てた理論に基づいて納得のいく選択するというのを、より自然とできるようになりたいと考えていたためです。今回の講義で学んだことを、さまざまな面で活かしていきたいと考えています。

また、私は大学時代に専攻で社会学をとっていたのですが、“常識を（まずは）疑うこと” “多角的な視点で物事を見ること” という基本的な姿勢をふと思い返し、今回の学びにも重なる部分があると感じました。この気付きの機会を活かし、既に自分の中にある知識も踏まえて、しっかりと落とし込んでいきたいと思います。

頭を柔軟に使うことができ、楽しみながら講義を受けることができました。今後の仕事の中でもロジカルシンキングを使える場面はたくさんあるので、本日学んだことを実践していきたいと思います。

女性は一般的に論理的でないということを言われがちですが、感情的に寄り添うことと論理的に議論を展開することの両立ができるようになれば大きな強みになると感じました。

一方、自分の社内での発言を振り返ってみて事実、推測、意見が混同されていることが良くあったと反省しました。業務報告等の小さなことから論理的に説明することを心掛けたいと思います。

様々な例題に個人やグループで取り組み、能動的に考えることができた。「ビリーフがコンフォートゾーンをつくる」という言葉があり、前々回の講義での「コンフォートゾーンから出るのを心地よく感じるスキルがウェルビーイング」との言葉と繋がり、ビリーフに囚われずに挑戦することが大切なのではないかと感じた。

コロナの話が多かったので、資料を作られたのは2, 3年前なのかなと感じた。もっと時事を入れるとより身近に感じられるのではないだろうか。

また時々先生が根拠だったり論拠だったりを混在して使われていたので、「ん？今どっちの話なんだろう」と思うことがあった。使い分けに理由があるのかどちらでもよいのか混乱した。

ロジカルシンキングは言葉としては知っていたが、それぞれロジカルに説明できなかつたので、大変勉強になった。

根拠、論拠、論証、幻影条件、裏付け、例外などの定義が非常に難しく、その定義付けにとらわれてしまい、実務で活用するにはという視点が抜けた状態で受講してしまった事が反省点です。

戦略策定のグループワークでは、ある程度の方針は決定できたものの、折角の根拠を具体的に精査できなかったため、改めて回答を拝見して戦略策定のための根拠はどのような数値が必要か等を理解できるようにしたいと思います。

自身は見当違いの答えを出してしまいましたが、グループのメンバーで意見を出し合い、他の方の意見を聞き「なるほど」と思うことも多く、思い込みを反省しましたが、なにより1つのテーマをみんなで考えるのが楽しかったです。

ロジカルシンキングは書籍などを通してスキルを習得しようとしておりましたが、自分自身のバイアスや深く考えることなく、飛びついてしまう癖があり、苦手な分野でもありました。今回、本セミナーとワークを通して楽しく学ぶことができました。また、ツールミンモデルは今回初めて知りましたが、3要因の組み立てはどれをあてはめるのか、まだ明確な切り分けができないため、学びなおしたいと思います。

（推論と意見の区分けも切り分けができておりませんが）本セミナーで学んだことをまず、意識をして間違ってもよいので実践、スキルを習得し、課題を解決する能力を高めていきたいと思います。

また、グループワーク4の戦略を立てるワークは本当に難しかったです。ですがロジカルシンキングの手法をスキルとして身に付け、実業務の中で上長の意思決定への戦略を立てることのできるレベルを目指していきたいと思います。

相手に明確にわかりやすく主張することは、経験上とても重要だと感じています。主張するときは、つい自分の意見ばかりに拘ってしまうのですが、講義で行ったグループワークやトレーニングのように、自分の主張に対して事実や明確な論拠に基づく主張を組み上げること、を意識して実践しようと思います。

ロジカルシンキングが単に論理的に話すだけでなく、情報を整理し、根拠を明確にするプロセスであることを再確認できた。ロジカルシンキングを意識しロジカルに話すことにより説得力のあるコミュニケーションが可能になり、意思決定の質を高めるためにも論拠の確認が不可欠であることを痛感した。今後の業務において、この学びを活かし、効果的なコミュニケーションを実践していきたい。

今回の研修の内容は特に難しく、グループワークで悩む部分が多かったです。取引先との商談や上司へ報告する際に事実・根拠・主張を意識し話の組み立て方を考えなければならないことを学びました。

ロジカルシンキングについて、これまで書籍を読んだり研修を受けたりしたことはありましたが、実際に各構成要素を整理する、ロジックを展開するといったトレーニングは初めてで、非常に難しく感じたと共に、知っているつもりになっていただけで活用できるレベルにないことに気付かされました。

我々は誰も、それぞれのBeliefにとらわれているということを教えていただきましたが、まずは論理的な主張の第一歩として事実をありのままに正しく観れるよう、以前本研修で教わったマインドフルネスも取り入れながら深く思考して、事実と解釈を切り離すことを意識していきたいと思います。

グループワークでの考えるという事が、大変勉強になりました。性格なのか物事をざっくりと捉える傾向にありますが、見直す機会になりました。

今後キャリアアップを目指していく上でも、相手に納得してもらうためにも方法（演繹法or帰納法）を用いて、ロジカルなコミュニケーションを意識していきたいと思います。

ワークによって自分で考えたり、グループで話し合ったりすることで具体的に学ぶことができ良かったです。学んだ内容をよく整理し、トレーニングすることによりプレゼンテーションのスキルを高めたいと思います。

これまで「ロジカルシンキング」や「論理的思考・概念的思考」に関する研修を受講したことがあるが、グループワークが多かったからなのかとても楽しく受講することができました。ありがとうございました。

ツールミンモデルという名称は初めて聞いたが、「事実」「主張」「論拠」「裏付け」「限定条件」「例外」をうまく組み立てることを学んだ。

「事実・根拠・結論」のなかでは、根拠が分かりやすいが、上記手法では、その区別が難しい。内容を分析できるようにするのが大切と実感。日々の業務でも必要となるので、意識していきたい。

相手の方が発した論拠を読み取ることは非常に難しいと感じました。

だからこそ、自分が何かを発信するときは色々深く考えさせないように端的かつ明確に伝えることが必要だと感じました。

また、アイスブレイクやウォーミングアップの時間は考える時間ではありましたが、頭を柔軟にすることができ嬉しかったです。

事実と意見と推測は本人は区別できていても、文書を読むだけでは受け手は区別が付きにくいと感じました。

人によって感じ方がことなるのは、その人のバイアスもあるかと思いますが、明確な事実でないことも影響しているのではないかと思います。

明確な事実をもって、説明できるよう訓練していきたいと思いました。

また12月の講義でよりロジカルシンキングをききたいと思いました。

ロジカルシンキングに基づいた主張は、説得力に欠かせないと改めて理解しました。出来上がった会話から、ツールミンモデルの各要素を見つけ出すことは難しかったです。実際の自身の会話や説明においても、論理の飛躍や盲点による論理の崩壊が起きていないか振り返り、ロジカルシンキングの手法によって、わかりやすく・説得力のある主張を徹底したいと思います。

内容としては難しく、理解するのに時間がかかりましたが、ワークを交えながら段階的に説明していただき、少しずつ理解を深めることができました。

自分が伝えたいことを相手に正しく伝えるうえで、ロジカルシンキングの考え方がいかに重要であるかがわかりました。

今回のワークは苦戦しましたが、ロジカルシンキングを鍛えるためには日頃から意識してトレーニングすることが必要であると感じました。