



ロジカル・シンキングによる問題解決 (C-1)

| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------------------|---|-------|-------|---|---|-------|-------|---|---|-------|-------|---|
| コース概要 | <p>問題とは、あるべき姿と現実にギャップがある状態をさします。 問題を解決するためには「何が問題なのか」「どうすればそれを取り除けるか」を論理的に考え解決策を導き出すことが必要です。 本コースでは、物事を論理的に考えその結論をわかりやすく伝えるための能力「ロジカル・シンキング」を身につけ、仕事上のトラブルや問題解決プロセスに応用する方法を学びます。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 学習目標 | <ul style="list-style-type: none"> ● ロジカルシンキングの必要性・思考方法を理解することができる ● ロジカルシンキングのフレームワークを学び、ビジネスに活用できる ● 問題解決プロセスにおいて論理的に考え解決策を導くことができる ● 解決策を導くだけでなく、聞き手が納得できる構造化されたプレゼンテーションに展開することができる | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 対象 | プロジェクトリーダー以上 | 日数 | 2日 | | | | | | | | | | | | | | |
| 場所 | IKIアットラーニング セミナールーム | 提供会社 | グローバル ナレッジ ネットワーク株式会社 | 金額 (税込) | 105,000円 <会員 ; 86,100円> | | | | | | | | | | | | |
| カリキュラム | 1日目 | | 2日目 | | | | | | | | | | | | | | |
| | <p><9:30～17:45>(昼休み60分)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 問題解決とは <ul style="list-style-type: none"> ・問題解決とは ・問題解決のプロセス 2. 問題解決ための思考法 <ul style="list-style-type: none"> ・ゼロベース思考 ・仮説思考 ・オプション思考 3. 問題解決のための技法(創造的技法) <ul style="list-style-type: none"> ・思考の方向性 ・発散技法 ・収束技法 | | <p><9:30～17:45>(昼休み60分)</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. 問題解決のための技法(論理的技法) <ul style="list-style-type: none"> ・MECE ・フレームワーク ・ロジックツリー ・その他の技法 5. 問題解決プロセスへの応用 <ul style="list-style-type: none"> ・思考・技法を活用する ・問題発掘のフェーズ ・仮説構築のフェーズ ・解決策立案のフェーズ 6. 効果的に伝える方法 <ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーション ・プレゼンテーション ・論理の基本形 | | | | | | | | | | | | | | |
| | <p>注1 進捗状況により、終了時間変更の可能性があることをご了承下さい。 注2 研修終了後にアンケートの記入をしていただきます。</p> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 受講者研修直後の声 | <p>「講師の方の説明がとてもわかりやすく、演習がたくさんあり、実践的だった。」 「大変満足している。これまでロジカルシンキングの書籍やITコーディネータ学習でツールは知っていたが実施に使ってみることでどう使えば良いかがわかった。」</p> | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 受講6か月後の行動変化と活用度合 | <p>受講者の方を対象に「研修前後でどのように行動が変化したか」「研修内容をどの程度活用しているか」を毎回調査し、効果を測定しています。測定結果は以下の通りです。</p> <p>【研修前後でどのように行動が変化したか？】</p> <p>※①前から心がけている②受講前より大幅に改善された③受講前よりやや改善された④あまり変わらない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ロジックツリーを理解し、実践するよう心がけるようになった。 <table border="1" data-bbox="416 1758 1385 1809"> <tr> <td>①</td> <td>② 33%</td> <td>③ 51%</td> <td>④</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・問題が発生した際、問題解決のプロセスを意識して解決するようになった。 <table border="1" data-bbox="416 1861 1385 1912"> <tr> <td>①</td> <td>② 42%</td> <td>③ 42%</td> <td>④</td> </tr> </table> <ul style="list-style-type: none"> ・プレゼンテーションもしくは、何かを伝える際に伝えたい内容のロジックを構造化し、聞き手が納得できるよう心がけるようになった。 <table border="1" data-bbox="416 1984 1385 2036"> <tr> <td>①</td> <td>② 33%</td> <td>③ 51%</td> <td>④</td> </tr> </table> <p>【研修内容をどの程度活用しているか？】 92%以上の方が活用していると回答しています。</p> | | | | | ① | ② 33% | ③ 51% | ④ | ① | ② 42% | ③ 42% | ④ | ① | ② 33% | ③ 51% | ④ |
| ① | ② 33% | ③ 51% | ④ | | | | | | | | | | | | | | |
| ① | ② 42% | ③ 42% | ④ | | | | | | | | | | | | | | |
| ① | ② 33% | ③ 51% | ④ | | | | | | | | | | | | | | |