

【この度はシンスターの研修資料をダウンロード頂き、ありがとうございました】

はじめに・・・

シンスターは、研修のパッケージ売りを一切いたしません。

なぜなら人材育成の課題は個社毎、組織毎に異なり、その解決方法もまたそれぞれ異なると考えているからです。

ご提案の前には、必ず詳細のヒアリングをさせていただき、個社にあったプログラムの開発を行い、また全ての研修プログラムに、お客様の業界または自社のトピックを盛り込むことをポリシーとしています。

添付のプログラム概要は、あくまでも一例ですので、まずはお気軽にご相談ください。
御社に最適な育成プログラムを創るお手伝いをさせていただきます。

株式会社シンスターお問合せ窓口：

Tel 03-5728-4305 URL: <http://www.shinstar.co.jp/>

Mail: info@shinstar.co.jp

【実践！問題解決1日集中ダッシュ】

1. なぜ学んだはずのことが仕事では使えないのか？

問題解決の知識やツールの使い方を学んだのに、仕事でいざ活用しようとするとうまくいかず、そのうちに学んだ知識やツールを使うことはなくなってしまった。結果として、「知っているけど使っていない」状態が続いている……

こんな経験をしている方は少なくないのではないのでしょうか？学んだはずの事を使わなくなるのにはいくつか理由がありますが、ロジカルシンキングや問題解決の知識・ツールを仕事で使わなくなる大きな理由としては、以下の2つが考えられます。

①とにかく時間がかかる

研修や本を通じてツールの使い方は学んだものの、実際にそれを仕事で活用しようすると、途中で分解が上手く行かなくなったり、同じ様な結論ばかりが出てきてしまい、納得のいくものを作るまでに時間がかかる。

②時間がかかる割に報われない

そして時間をかけて結論を導き出してみても、苦勞した割には周囲からの反応が薄く、努力が報われない。ツールを使うことが目的になり始め、逆に効率の悪さを感じる。

シンスターの「実践！問題解決1日集中ダッシュ」は、知識やツールを「知っている」から「使いこなせる」状態にするために開発されたプログラムです。

2. 「知っている」から「使いこなせる」になるために必要なこと

それでは、ロジカルシンキングや問題解決力の知識やツールの使い方を「知っている」から「使いこなす」ために必要なのは、どのようなことなのでしょう？ シンスターはその為には以下の3つにポイントがあると考えます。



①【習うより慣れろ！】

多くの研修や本では、実際に自分の手を動かして、ツールを使ってみる時間が非常に限られています。とにかく何度も演習を繰り返し、**使いこなすためのコツ**を体得することが必要なのですが、単に演習を繰り返すだけでは、その効果はあまり期待できません。コツを体得するために一番必要なことは…？

②【短距離ダッシュ！】

日常の業務では、一つの物事を考えるのに、そんなに何時間も使うことはなかなかできません。**限られた時間の中で効率的にアウトプットをだす**ことが求められます。限られた時間の中で、最も有効と思われる解決策を導きだすには…？

③【思考の癖を掴め！】

自分が悩んでやっと出したアウトプットは、何が欠けているのか？どこが悪いのか？なかなか客観的に見ることはできません。その結果何が起こるかという、せつかく時間をかけてひねり出したアウトプットなのに、それを聞く相手にとっては「？」と今いちピンとこなく薄い反応に…。実はこれは**自分の思考の「クセ」**があるからです。そこから脱却するためには…？

3-1. ポイント① 【習うより慣れろ！：様々なレベルの演習で実践からコツを掴む】

コツを掴むために演習を繰り返す、といってもただ数をこなすだけでは十分な効果は得られません。シンスターは演習を「問題を分解・構造化する」「解決策を論理的に洗い出す」という2つのカテゴリーに分け、さらには「個人」「業務」「戦略」という3つのレベルに分けています。実務での活用法・陥りがちな失敗ポイント等、実践上の要点をおさらいした上で、演習を繰り返しながら、問題のレベルに応じた、考える際のポイントとコツを掴みます。

	問題を分解・構造化する	解決策を論理的に洗い出す
個人レベル	【演習(例):スキルアップの課題】 自身のスキルが思うように伸びていない原因を分析する	【演習(例):部署の先輩へのお祝い】 栄転する先輩へのお祝いのアイデアを幅広く体系的に発想する
業務レベル	【演習(例):クレームの分析】 外食チェーン本部にチェーンに寄せられる、あらゆるクレームを体系立てて分析する	【演習(例):売上低迷の打開策】 老舗家具メーカーの既存事業の枠組みを超えたクリエイティブな事業アイデアを検討する
戦略レベル	【演習(例):営業部門の下期戦略Ⅰ】 食品メーカーの営業部門の戦略を業界動向や競合、自社の状況等のFactから分析する	【演習(例):営業部門の下期戦略Ⅱ】 左記演習での分析から特定された問題の本質(原因)に対する戦略オプションを検討する

3-2. ポイント② 【短距離ダッシュ！：限られた時間でアウトプットをだす】

日常の業務において、一つの物事を考えたり、解決するために、いつまでも時間を使うことはなかなかできません。シンスターでは1つの演習時間を実際の業務と同様、短めに設定し、限られた時間の中で、自分自身の持つ最大限のスキルを使いこなし、結論を導くことを常に意識して演習に取り組んで頂きます。



短めに設定された時間内でアウトプットを出す練習

個人・業務・戦略それぞれのレベル
における問題解決時に押さえて
おくべきポイント



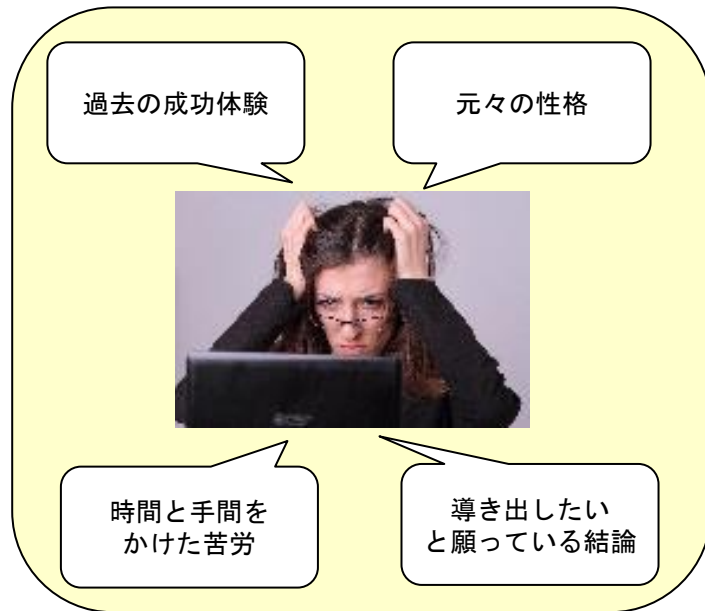
思考・分解・分析のパターンや
解決策を評価するために必要と
なるノウハウの引き出しを
数多く持つ

仕事において想定される「様々なレベルの問題」の解決策を、
「色々な引き出し」を使いながら、
「限られた時間」の中で、論理的に考えだせる様になる！

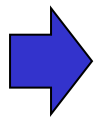
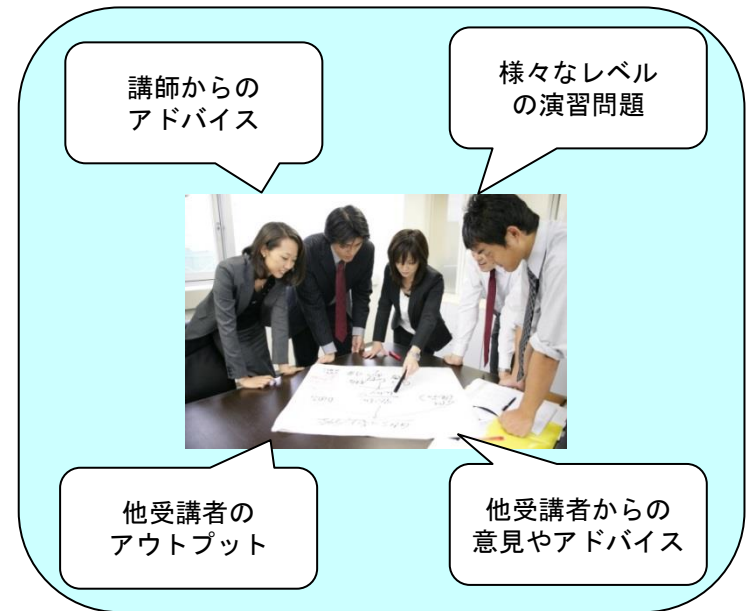
3-3. ポイント② 【思考の癖を掴め！ : アウトプットとフィードバックで自ら気付く】

演習では、個人ワーク、グループワーク等、様々な方法で何度も自分のアウトプットを講師や他受講者に見てもらう機会、他人のアウトプットにもフィードバックを繰り返す機会があります。このような形式で演習を繰り返すことで、自分が陥りがちな思考パターンを理解できるようになり、結果として自分の思考のクセや、偏りがちな考え方、視野の狭さ等にも気づけるようになります。

【気づかいうちに出来上がっている思考のクセ】

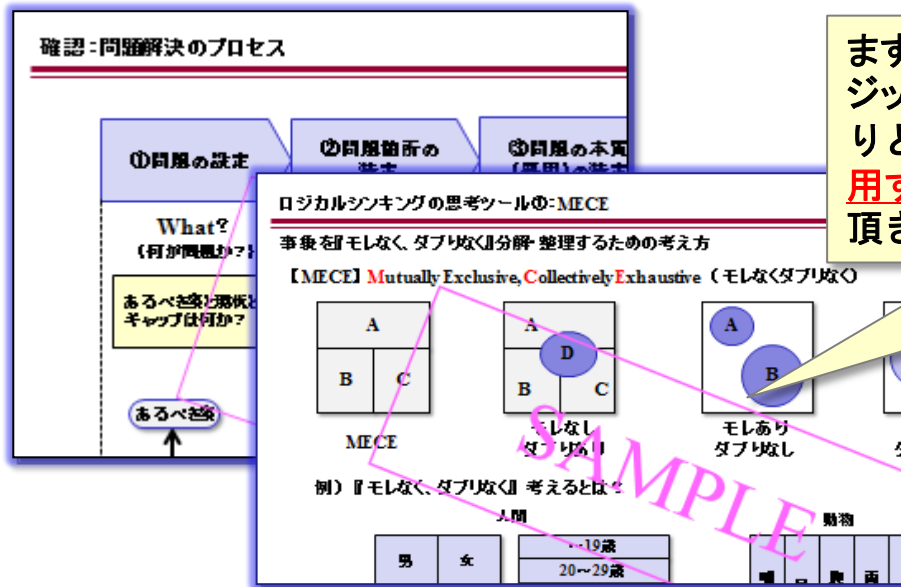


【議論を繰り返すことで見えてくる自分のクセ】



思考のクセをしり、自分の陥りがちなパターンを知ること、
「他者(ひと)にも自分にもロジカル」な解決策を導き出す意識とコツを習得可能に！

4-1.「実践！問題解決1日集中ダッシュ」のここがポイント！「問題解決の基礎を固める」

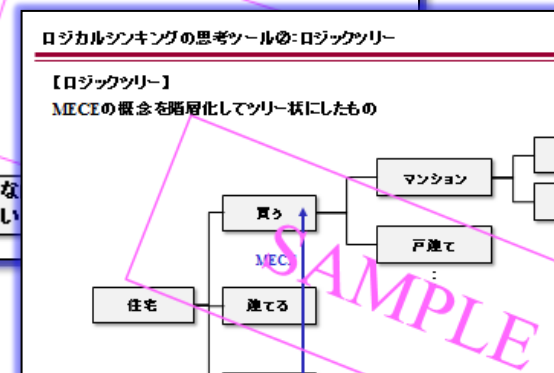
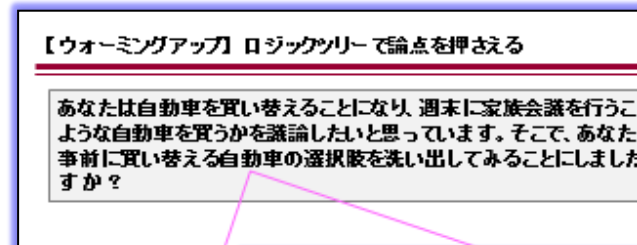


まずは、問題解決のプロセスや、問題解決の王道ロジックツリー、MECEといったツールの基礎をしっかりとおさらいします。この考え方をビジネスで活用する際のポイントやコツをしっかりと理解して頂きます。

Point !

もちろんおさらいのウォーミングアップでも、受講者には頭を手を使って頂きます。ここでは「そもそも問題解決とは何をすることなのか？」という、考え方のベースをしっかりと理解していただきます。

Point !



4-2.「実践！問題解決1日集中ダッシュ」のここがポイント！「問題を分析する」

ロジックツリーで問題を分解する軸

ロジックツリーでの分解を考える際、同一テーマに対して複数の分解の軸があり得る。例えば、「利益が減少する要因」をロジックツリーで分解する軸として、下記の例が

分解の軸(例)	分解例
顧客の軸	顧客セグメント
利益の構成要素の軸	利益

【チェックポイント】ロジックツリーでの分析

【What】

- ・あるべき姿をもとに問題を定義しているか？(定義)
- ✓あるべき姿を具体的に考えているか？
- ✓現状とのギャップから問題を定義しているか？

【Where】

- ・問題箇所を特定しているか？
- ✓What(問題)を分解・具体化しているか？
- ✓重要な問題の絞りこみができているか？

【Why】(ロジックツリーのポイント)

- ・問題の要因を幅広く捉えているか？

Point !

問題の分析手法を学ぶこのパートでは、問題を分解して構造化するための演習を繰り返します。問題のレベルは個人レベル⇒業務レベル⇒戦略レベルと次々にレベルアップ。問題解決のプロセスを的確に踏むこと、各プロセスで押さえておくべきポイントや、分析の際のチェックポイントなど、分析を行う上で外せないコツを同時に学んでいきます。

例えば演習ではこんな問題に取り組んでいただきます
「問題の分析演習例：永田農園（業務レベル）」

居酒屋永田農園は、日本全国に60店舗を擁するチェーン店である。

熊本産黒豚と産直野菜に拘りながらリーズナブルな価格で商品を提供していることが最大の特徴である。店内は古民家風の内装をお洒落にアレンジし、各種個室も用意することで、30代から50代までの幅広い顧客層に支持されている。その結果、5年前の開業以来、急成長を遂げてきた。しかし、最近は同様の特徴を備えた競合も増え、業績が伸び悩んでいる。

このような状況において、「お客様に十分な価値が提供できていない」ことが問題だと捉えた永田社長は、お客様から寄せられているクレームを各店で徹底的に分析するように店長に指示した。

あなたが、永田農園八重洲店の店長だったら、どのようにクレームを分析しますか？
ロジックツリーを活用して考えて下さい。

4-3.「実践！問題解決1日集中ダッシュ」のここがポイント！「解決策を検討する」

このパートでは、解決策のオプションを洗い出すためのスキルを身に付けます。単なる「思い付き」ではなく、論理的に解決策をひねり出すために必要な考えるべきポイントや、解決策を正しく評価するポイントも学びます。

Point !

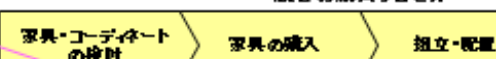
解決策の検討例

評価項目を設定し、各選択肢を相対評価する。KO (Knock out) Factorも考慮して

お祝いの選択肢	評価項目			
	本人の満足	メンバーの満足	コスト (お金)	コスト (工数)
時計	△	△	×	○
万年筆	○	△	×	○
花束	△	△	△	○
寄せ書き	○	○	○	△
創作Tシャツ	△	○	△	×
手作り料理	○	△	△	×
録音飛行	○	○	×	×

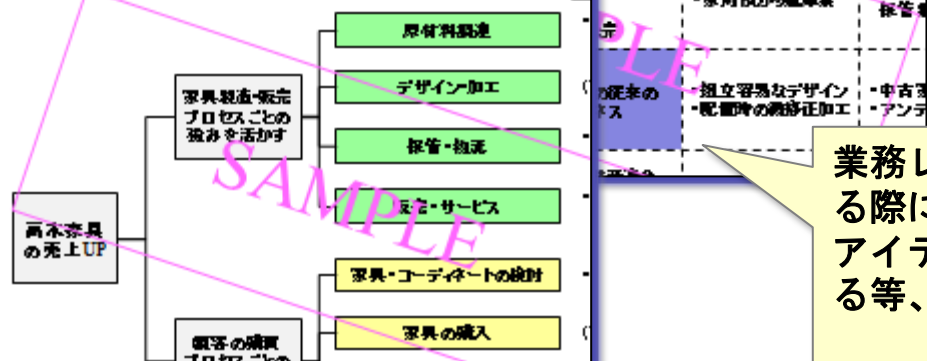
家具製造・販売に関する施策アイデアの具体化

顧客の購買プロセス



家具製造・販売に関するアイデアのロジックツリー

両本家具の解決策の検討 ⇒ 「強み」を軸に分解する



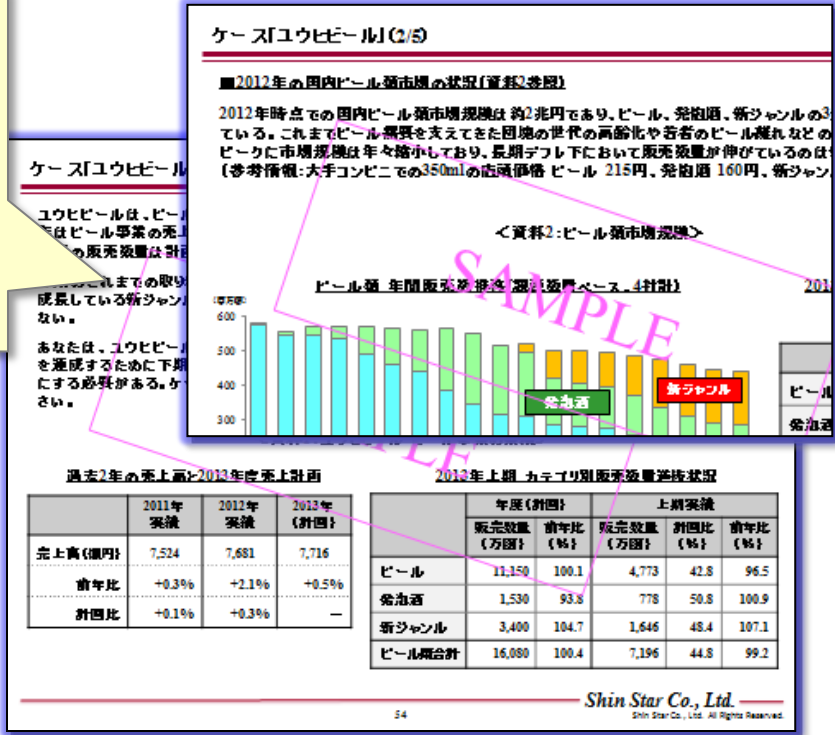
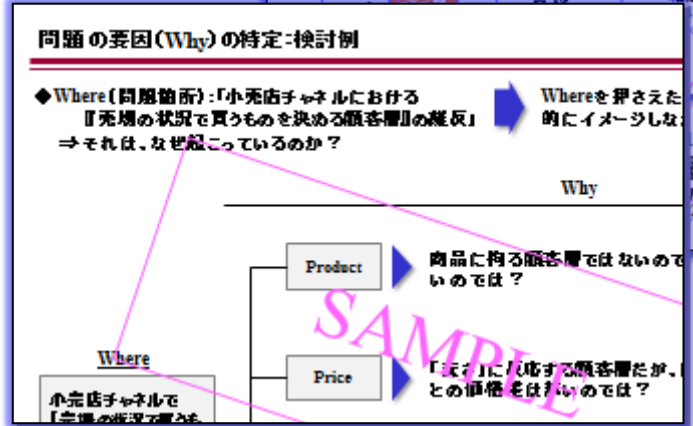
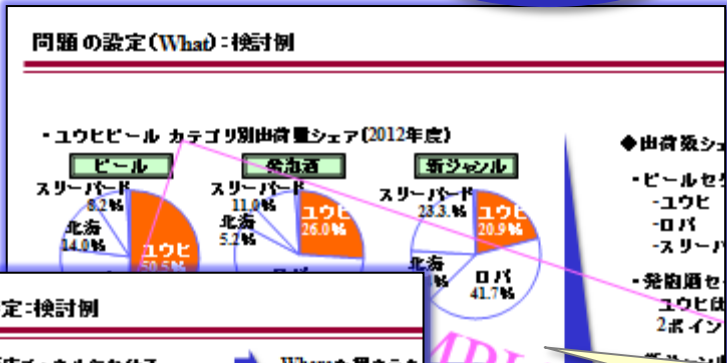
業務レベルの演習では、ビジネスで解決先を考える際に押さえておくべきポイントや、考え出したアイデアの発想をマトリクスを使ってさらに広げる等、+αのコツも学びます。

Point !

4-4.「実践！問題解決1日集中ダッシュ」のここがポイント！「総合演習」

最後には、研修の中で学んだ知識やスキルをフル活用して総合演習「ユウヒビール」に挑戦。受講者は、国内営業本部課長として国内ビール事業の販売施策の立案・実行を任されている立場になり、売上目標に達成する為に、ケースの情報を基に、ロジックツリーを使って現状の問題を分析し、有効な解決策を立案するという戦略レベルの演習に取り組めます。

Point !



このパートでは、受講者は問題とされる事柄の設定から、最終的な解決策の洗い出しまで、問題解決のプロセスを正しく踏みながら演習を行うことが求められます。

戦略レベルの問題に取り組む際には、単にロジカルに物事を考えるだけではなく、ビジネスとして実現性が高いかどうかという視点を盛り込む大切さも学んでいただきます。

Point !

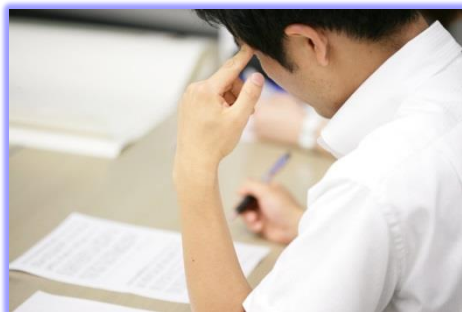
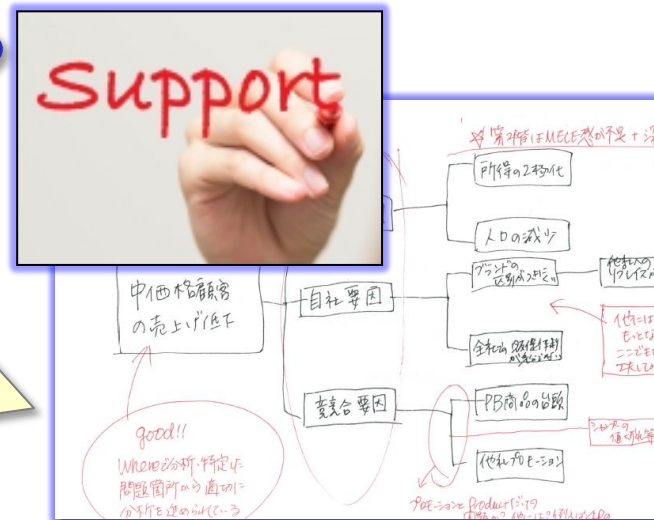
4-5.「実践！問題解決1日集中ダッシュ」のここがポイント！2つのオプション

【オプション1：赤ペン先生フィードバック】

Point !

研修終了後、研修中に扱った演習問題、または事後課題として出した演習問題のアウトプットに対して、講師が一人ひとりにアドバイスを行う「赤ペン先生フィードバック」オプションもあり。

自分のどこの切り口が十分でなかったのか、他にどの点に気をつければより良い解決策を導き出せたのか、具体的なコメントを一人ひとりのレベルに応じてアドバイスをもらえるため、自分の弱点や強化すべきポイントがクリアになります。



【オプション2：自社課題による徹底演習（2日目）】

より実践的な内容で研修効果を高めたいなら、自社課題により徹底演習を2日目に組み込むことをお奨めします。自社ならではの、ビジネスの特性、カルチャー、組織風土等が、考える際の軸や切り口に作用し、より仕事に戻った際の活用イメージを広げ、問題解決の遂行に自信持つことができます。オリジナルケースの作成も承ります。

Point !

Shin Star Co., Ltd.

Shin Star Co., Ltd. All Rights Reserved.

5.「実践！問題解決1日集中ダッシュ」研修 具体的なカリキュラム例

各社が抱える課題、特に学んでほしいポイント等を事前に講師がヒアリングさせて頂いた上で、受講者のレベルに応じて、プログラムの詳細を組み立てます。2日版では、実際の自身の業務上の課題を題材に、問題の発見から解決策の立案までを行います。より実践的な内容をご希望の場合はオリジナルケースの開発も行いますのでご相談ください。

対象	問題解決を一度学んだものの、十分に仕事で活用できていない人
日程	1～2日
実施概要 (例:1日版)	1. 問題解決とは ・問題解決とは何か ・問題解決の基礎となる思考ツールと問題解決プロセスの確認 2. 問題の分析:問題を分析して構造化する ～演習をもとにロジックツリーで分析するコツを押さえる～ ・演習①:個人レベルの問題(演習例:自身のスキルアップを考える) ・演習②:業務レベルの問題(演習例:居酒屋チェーンのクレームを分析する) 3. 解決策の検討:論理的にオプションを洗い出す ～演習をもとにロジックツリーで解決策を考えるコツを押さえる～ ・演習③:個人レベルの問題(演習例:先輩へのお祝いのアイデア検討) ・演習④:業務レベルの問題(演習例:家具会社の売上UP施策の検討) 4. 総合演習 ・演習⑤:戦略レベルの問題(演習例:ユウヒビール～国内事業のビール販売施策の検討) ※2日版では、2日目に自社の課題を使った問題解決演習を行います。 ※演習はあくまで一例です。具体的内容については個社毎に設計します。

6.「実践！問題解決1日集中ダッシュ」研修 受講者の声



事業戦略の遂行や顧客への提案の際に、「考えること」に時間がかかってしまっていたが、今回もう一度ツールやフレームワークの使い方のポイントを色々な種類・レベルの演習を通じて繰り返し学んだ事で、効率的に答えを導き出すコツを掴むことができた。演習は身近な題材から始まり、最後は戦略的な内容まで幅広く網羅していたので、段階的に無理なく考え方を学ぶことができた。



解決先を考えたり、行動に移す前に、「何のために」その仕事をしているのか？を川上に戻って考え直すことの重要性を学んだ。五月雨式に目の前にでてきた問題に着手するのではなく、問題の本質を見極めなければ真の問題解決にならないことが分かった。



ツールを使っているうちに、ツールを使うことがゴールになってしまっていることがあったが、最初の切り口を考える際に押さえておくべきポイントを学んだことで、軸ブレせずに最後までロジカルに物事を考えることができた。ツールはツールであって、それを的確に使いこなしてこそ、初めて意味があると改めて実感した。



問題解決は問題を分析することがメインだと思っていたが、解決策の洗い出しや、その解決策の評価、さらにその優先順位の検討にも有効な手段だということが新しい発見だった。今まで気づかなかった切口や視点を持つことができ、解決策を生み出す幅も広がると感じた。



大手のクライアントになればなるほど課題が複雑化しており、本当の 이슈（課題）が見えてこなく、課題の選定が場当たり的になってしまうシーンが今までよくあった。今回学んだ「具体化・抽象化」という作業を繰り返すことで、全員にとって納得度の高い結論が導き出しやすいことが分かった。



講師の方が、受講生たちのアウトプットを否定することなく良い点をまず引出してくれた上で、こういう視点を加えたらどうなる？ こういう軸で考えてみたらどうなる？ 等、ヒントを与えてくれた。考え方の足りなかった部分を認識しながらも、最後まで自分の力でアウトプットを導き出せたので、自信につながった。

7.「実践！問題解決1日集中ダッシュ」研修 講師紹介

講師は、御社の業界、受講対象者の課題、レベル等に応じて、相談の上決定いたします。下記の講師以外にも契約講師が多数在籍しております。まずはご相談ください。



井上 浩二
(いのうえ こうじ)
CEO

「実践！問題解決1日集中ダッシュ」のメイン開発者。

アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア)を経て94年、ケーティーコンサルティングを設立。多数の戦略立案、業務改革プロジェクトに携わり、上場企業の外部監査役、社外取締役なども務める。

2000年からはMBAスクール、企業研修の講師としても活躍し、2009年にビジネスでの実践力を高めるための「OJT代行型研修」を掲げるシンスターを設立。顧客企業の実務内容を盛り込んだプログラムを数多く開発し、アクションラーニングを含む多数の研修を提供している。

リーダー層から経営陣まで、企業の将来を担う層及び次世代リーダー育成研修や、アクションラーニングに関する評価が非常に高い。

【主な担当領域】

巻き込み力、論理思考、問題解決、ファシリテーション、経営戦略、マーケティング戦略、及びこれらに関する各種ケース作成、自社課題研修(自社の戦略立案等)



小林 浩二
(こばやし ともみ)
パートナー・コンサルタント

「実践！問題解決1日集中ダッシュ」の共同開発者。

アンダーセンコンサルティング(現アクセンチュア)にて12年間に渡り、管理部門・営業部門・IT部門などの組織・業務改革プロジェクトを数多く遂行。同社アソシエイトパートナーを経て、2000年に退社。以降、アウトソーシング事業を展開するベンチャー企業や教育事業を展開するベンチャー企業の経営メンバーを歴任。人材育成計画の立案・実践や企業研修の講師を務める。

2009年、株式会社小林マネジメント研究所設立。同社代表取締役。筑波大学大学院ビジネス科学研究科修士課程修了。東京工業大学大学院総合理工学研究科博士課程修了。

【主な担当領域】

問題解決、ビジネス着想力、ビジョン浸透力、コンサルティング基礎力育成、ファシリテーション、論理思考、及びこれらに関する各種ケース開発、自社課題解決支援



曽我 充貴
(そが みつたか)
シニア・マネジャー

若手・中堅層向け、「実践！問題解決1日集中ダッシュ」を担当。

物流システムメーカー、商社を経て、シンスターの親会社である株式会社ケーティーコンサルティングにコンサルタントとして入社。食品流通におけるロジスティクスシステムの構築、食品工場のFA・配送センターの物流の構築・改善などを経験。大手外食チェーンに対し、調達改革やロジスティクス構築(3PLも含めたスキーム構築)などのSCM・オペレーション効率化に従事。

その後、シンスターにクライアント・ソリューションのシニアマネジャーとして参画。営業経験、コンサルティング経験を活かし、営業向け研修や若手向けの研修講師も務める。自身の経験を活かした納得感のある事例や話が、若手層や営業社員から熱い支持を集め、企業からのリピート率が高い。

【主な担当領域】 問題解決、巻き込み力(若手向け・営業社員向け)、営業力強化、論理思考、コミュニケーションスキル全般