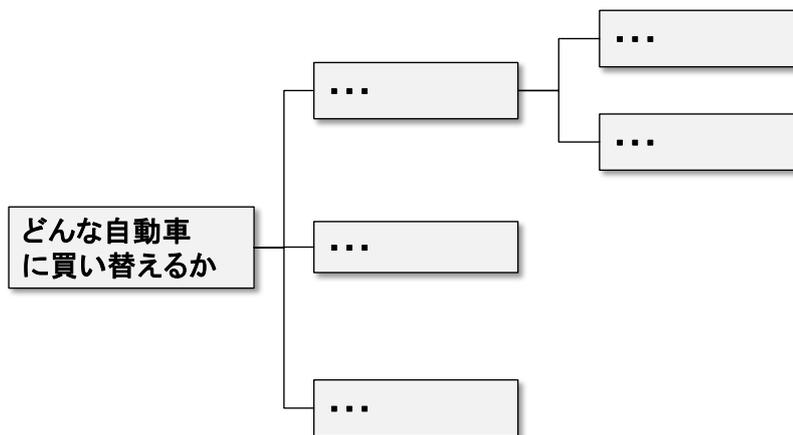


スライド 10:【ウォーミングアップ】 ロジックツリーで論点を押さえる

【ウォーミングアップ】 ロジックツリーで論点を押さえる

あなたは自動車を買替えることになり、週末に家族会議を行うことにしました。家族会議ではどのような自動車を買うかを議論したいと思っています。そこで、あなたは研修で習ったロジックツリーで事前に買替える自動車の選択肢を洗い出してみることにしました。どのような切り口がありそうですか？



【目的】 LT を作る際の簡単なコツを押さえる

- ・MECEな切り口を選ぶ
- ・重要な個所だけを掘り下げる

【時間配分と進め方】 全体:15分程度

- ①導入解説と個人検討:3分
- ②クラスディスカッション:12分
 - 1) まずは出てきそうな切り口を挙げてもらう
⇒ここに時間をかけすぎないように注意！
 - 2) どの順で切り口を使っていくべきかを議論する
⇒目的と実現性の観点から切り口を組み合わせる
 - 3) 必要な個所だけ掘り下げれば良いことを伝える

【説明ポイントと議論の進め方】

①導入解説と個人検討

- ・アイスブレイク的に使うので、「家で車を買って替えるには、なんて話をする事がありますよね」くらいの軽いノリで入る。
(例)最近だと「車なんていらぬ」なんて話も出てくる事がありますが、^^;) ま、そこは置いておいて、家族で買替える車に関して議論しようということになった場合、どのような意見が出てくるかを予め考えておいた方が、議論はコントロールしやすい。^^) 最終的には、出来れば自分の買いたい車に落としたいわけですからね。
- ・導入説明の後、1分程度時間をとり、個人でどのようなMECEな切り口があるか、テキストの余白に書き出してもらう。

②クラスディスカッション(議論の進め方の例)

1)出てきそうな切り口を挙げてもらう

- ・「どのようなMECEな切り口がありそうですか？」(講師から質問)
(返答例) SUV、スポーツカー、セダン、軽、ピックアップトラック・・・
⇒これでは、MECEになりませんね。これは、一つは車種の議論。
もう一つは、排気量⇒軽、普通車、大型車(?) ⇒ 実は、“軽”で言いたいことは、コストの話だったりする。
(返答例)トヨタ、日産、ホンダ・・・
⇒これもMECEにするためには、考え方はメーカー。すると、大きな切り口としては、日本車／外車がある。
他にも、新車／中古車、価格帯・・・
色々出てきた方が面白いのですが、ここに時間をかけすぎないように注意しましょう。

2)どの順で切り口を使っていくべきかを議論する

- ・「最初にどの切り口から持ってくると良いと思いますか？」(講師から質問)
※メーカーや車種を挙げた人を当てるのがコツ。例えば、「なぜ、まずメーカーを挙げたのですか？」と質問。
(返答例)トヨタが好きだから、外車に乗ってみたいから・・・
⇒このような答えが返ってくるのが普通です。
“自分が乗りたい車に乗りたい”のは、よく分かりますよね。^^)
さて、これから分解すれば、議論は落とすべきところに落ちるでしょうか？
- ・「他の考え方の方は？」(講師から質問)
※誰かが積極的に発言してくれればよいが、発言がない場合は、新車／中古車、もしくは価格帯を挙げた人に振る)
「なぜ、新車／中古車を挙げたのですか？」
(返答例):中古車の方が安いから・・・
⇒ここで大事なものは、安い！ですよね。つまりは？買えるものの中から出来るだけ自分(達)の望みを叶えたい。
- ・「イシューは何でしょうか？」(講師から質問)
⇒車を買って替える、つまり買えないものをどんなに議論しても意味がない！ま、夢を語るのも楽しいですけどね^^)
すると、最初の切り口は価格帯、次が新車／中古、その次は・・・家族にとって優先度の高い論点になる。

3) 必要な個所だけ掘り下げれば良いことを伝える

・「全価格帯を深掘しますか？」(講師から質問)

⇒例えば、1,000万円以上の車を深掘する。そうなると、中古車なんてあまり関係なくてメーカーの方が重要だったりする。ベンツ？BMW？レクサス？・・・など。

では、それだけの予算がある人はいますか？

⇒必要なのは、自分たちの予算の範囲内の議論になる。そこに絞って深掘すればいい。これは、ビジネス上の課題を分解するときも同じ。

全ての論点を、同じレベルで深掘する必要はない。