

# やさしいロジカルトレーニング

## <研修のポイント>

ロジカルに考えるとはどういうことかを理解し、実際に考える時に使える手法を紹介します。学習内容は、ロジカルシンキングの基本、ロジカルな話し方、言葉の工夫、ピラミッドストラクチャー演習・私の長所などです。

## ■ロジカルシンキングの基本

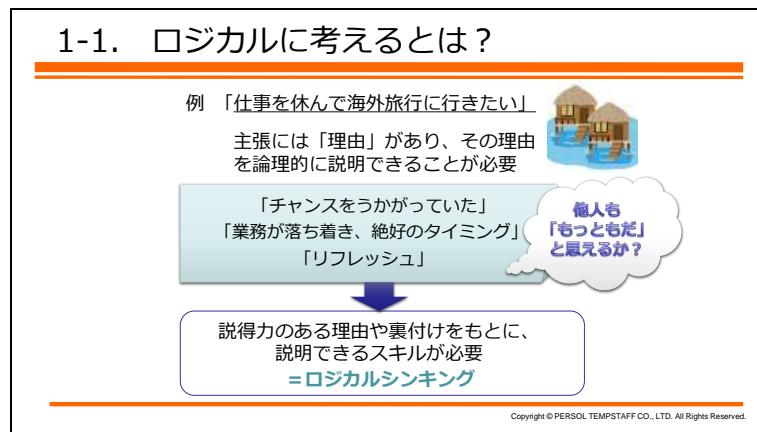
### 1-1. ロジカルに考えるとは？



### 1-1 ロジカルに考えるとは

ロジカルトレーニング、ときくと、難しいと感じる方が多いのではないのでしょうか。では初めに、ロジカルに考えるとはどういうことなのか、考えてみましょう。誰もが自分の考えを持っています。その考えを、だれかに主張するとします。他人に話し納得してもらうには、ただ自分の思いを伝えるだけでは成り立ちません。

### 1-1. ロジカルに考えるとは？

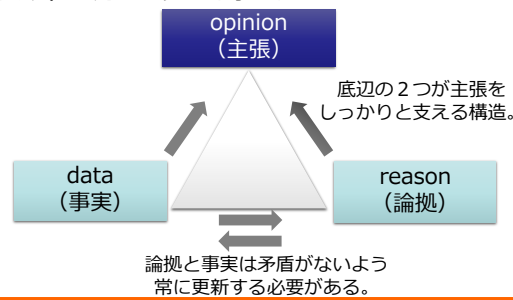


身近な例で考えてみましょう。例えば「仕事を休んで海外旅行に行きたい」とします。そして、それを家族に認めてもらう必要があるとします。さて、どうすればよいでしょうか。「休みをとって海外旅行に行きたい」という思いそのものだけを伝えても、相手を納得させることはできないでしょう。なぜ自分はそう思ったのか、その主張には理由があり、その理由を論理的に説明できることが必要です。

例えば「ずっと計画しており、チャンスをうかがっていた」、「ちょうど業務が落ち着いた。今が周囲への迷惑が最小限に抑えられる絶好のタイミングだ」、「リフレッシュすることで、今後の仕事に新たな気持ちで取り組める」など、いろいろ理由はあるでしょう。この説明で重要なのは、自分だけでなく他人も「もっともだ」と思えるかどうかです。そこで説得力のある理由や裏付けをもとに、説明できるスキルが必要になってきます。ロジカルに考える、ロジカルシンキングは、「なぜ」をどこまで説得力をもって説明できるかのスキルと言えます。

### 1-2. ロジカルに考えるための手法

手法1) 三角ロジックで考える



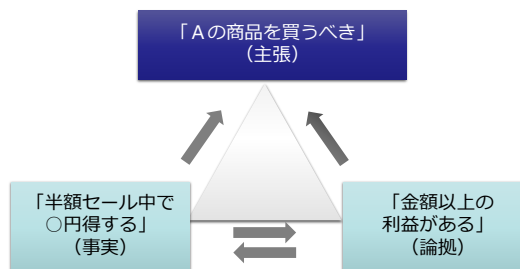
Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

### 1-2 ロジカルに考えるための手法

ロジカルに考えるといっても、どのように考えればいいのか迷うかもしれません。そんな時には、ロジカルに考えやすい手法を使ってみましょう。ここでは2つの手法を紹介します。まず、「三角ロジック」です。三角形の頭部分に自分の主張、右底辺に論拠、左底辺に事実（データ）を置きます。主張とは自分の意見や持論です。論拠とは、よりどころ、共通の認識、根拠ともいえます。事実とは、論拠を支える実際の数字やデータ、事例、実績ともいえます。論拠と事実は矛盾がないよう常に更新する必要があります。そして底辺の2つが主張をしっかりと支える構造です。

### 1-2. ロジカルに考えるための手法

■ 三角ロジックを具体例で考える



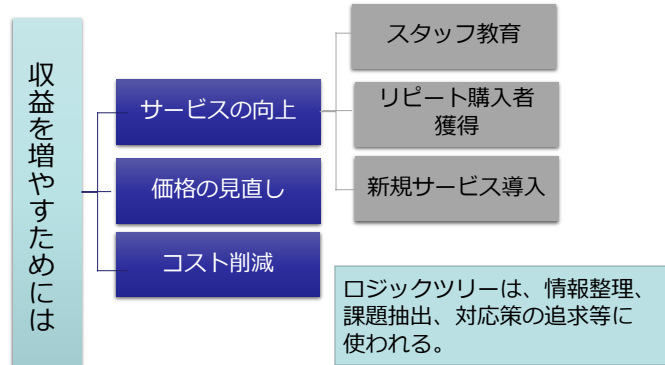
Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

例で考えてみましょう。「Aの商品を買うべき」という主張をしたいとします。その主張を支える論拠は「金額以上の利益がある」こと。そして、より説得力を持たせるため、購入による事実として「半額セール中で安く購入でき〇円得する」などと考えていきます。

## 1-2. ロジカルに考えるための手法

### ■ロジックツリーを具体例で考える

大（大枠）から小（詳細）へ



Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

次に、「ロジックツリー」という手法を紹介します。  
 物事を全体像・大枠からとらえ、そこから詳細に目を向ける方法です。  
 大枠でざっくりと理解し、必要であればカテゴリー分けをして詳細に進みます。  
 新聞を読む際に、「大見出し→小見出し→記事」と読み進む感じと似ています。

例で考えてみましょう。

大きく「収益を増やすためには」という課題があるとします。  
 そのためには何が必要か、と考えていきます。考えられる方法として、「サービスの向上」「価格の見直し」「コスト削減」などを挙げたとします。  
 そしてそこから、更に詳細を検討していきます。  
 「サービス向上」のためには「スタッフ教育」、「リピート購入者獲得」、新規サービス導入」などが必要、と更に細かく分類していくのです。このロジックツリーは、情報整理や課題の抽出、対応策の追及をするときによく使われる手法です。

いかがでしたか。自分の考えを相手に納得してもらいたい時、提案したい時、問題を解決したい時に、これらの手法はとても有効です。身近なところから、考えるクセをつけて、ロジカルシンキングを習得していきましょう。

## ■ ロジカルな話し方

### 2-1. ロジカルに話すコツ

- 1.相手目線で話す（相手の理解度を確認）
- 2.大から小への説明ルート（森を見てから木を見る）
- 3.詳細・具体的な理由づけ（説得力のある説明）

聞き手を意識し、分かりやすく話す努力を

Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

### 2-1 ロジカルに話すコツ

ロジカルに考えられても、すぐロジカルに話ができるとは限りません。相手に理解してもらうロジカルな話し方のコツを学びます。  
相手に理解してもらうためには、ロジカルに話すことが必要です。  
その話し方にはコツがあります。

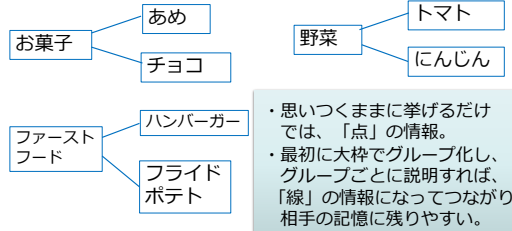
- 1.相手目線で話す  
自分が言いたいことをいうだけでなく、相手にとって分かりやすいかどうかをいつも意識します。相手が理解できているかどうかを確認しながら、話すことが大切です。
- 2.大から小への説明ルート  
話の流れは、大枠から詳細の話題に移っていく流れにします。結論や主張、一番言いたいことをまず話し、その理由や具体例など詳細の説明をすると、話の流れが整理され、伝わりやすくなります。
- 3.詳細・具体的な理由づけ  
一番言いたい結論を伝えるためには、詳細で具体的な理由を準備します。詳細で具体的な理由を準備することで、一番言いたい結論の説明に、説得力が増します。

以上のコツをふまえ、聞き手を意識し、分かりやすく話す努力をしましょう。

## 2-2. グループ핑

### ■グループ핑 (カテゴリーに分ける) で話す

例：好きな食べ物は？



- ・思いのままに挙げるだけでは、「点」の情報。
- ・最初は大枠でグループ化し、グループごとに説明すれば、「線」の情報になってつながり相手の記憶に残りやすい。

Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

## 2-2 グループ핑

では、ロジカルに話すにあたり、話し方の手法をご紹介します。

まず、グループ핑、という話し方を紹介します。聞き手が理解しやすい、大枠から小枠への説明方法です。

話し出す前に、言いたい内容をグループ分けして整理し、そのグループごとに説明する話し方です。例えば、「好きな食べ物は？」というテーマで話をするとします。

お菓子、ハンバーガー、野菜も好き・・・と思いのままに挙げたとします。

お菓子の中にはあめやチョコ、野菜の中にはトマトやニンジン、といった具体的な種類があり、一方ハンバーガーは大枠としてはファーストフード、というグループに分けられ、挙げた食べ物の階層がばらばらです。1つ1つを思いのままに挙げるだけでは、それぞれが点の情報で、散漫になります。最初で大枠でグループ化し、グループごとに説明すれば、線の情報になってそれぞれがつながり、相手の記憶に残りやすくなります。

## 2-2. グループ핑

### ■説明例

私の好きな食べ物についてお話しします。  
 3つのグループに分けてお話しします。  
 1つめは菓子類、2つめは野菜類、  
 3つめはファーストフードです。  
 1つめの菓子類ではあめとチョコです。あめは喉をうるおしてくれますし、チョコはエネルギーを与えてくれます。  
 2つめは野菜です。特にトマトと人参が好きです。トマトも人参も肌にいいと聞きます。  
 最後はファーストフードです。  
 時々ハンバーガーとフライドポテトが無性に食べたくなり、つい買ってしまいます.....

Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

グループ핑を使った説明の例を見てみましょう。

私の好きな食べ物についてお話しします。

3つのグループに分けてお話しします。1つめは菓子類、2つめは野菜類、3つめはファーストフードです。

1つめの菓子類ではあめとチョコです。あめは喉をうるおしてくれますし、チョコはエネルギーを与えてくれます。

2つめは野菜です。特にトマトと人参が好きです。トマトも人参も肌にいいと聞きます。

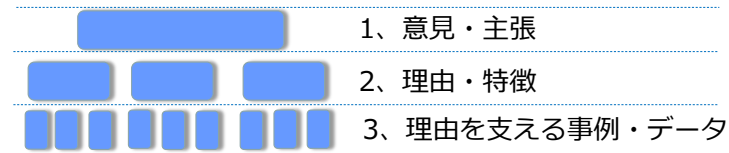
最後はファーストフードです。  
時々ハンバーガーとフライドポテトが無性に食べたくなり、つい買ってしまいます。・・・

グループごとに分類され、順番通りに説明が進んでいくため、話についていきやすく、理解しやすい説明になっています。  
これは、商品ラインナップやサービス内容を説明したり、自分の仕事内容を説明するときにも使える手法です。ぜひ活用してみましょう。

## 2-3. ピラミッドストラクチャー

### ■ピラミッドストラクチャーで話す (説得ロジック)

言いたいことを簡潔に、かつ詳細に伝えるための枠組み。  
具体的な数字や固有名詞等を使って、より厚みを持たせる。



具体例の部分をしてできるだけ充実させること  
大人数→1000人、デパート・カフェ→具体的店名に

Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

## 2-3 ピラミッドストラクチャー

次に、「ピラミッドストラクチャー」という手法をご紹介します。  
言いたいことを簡潔に、また詳細に伝えるための枠組みです。  
基本的な考え方は1コマ目、「ロジカルシンキングとは」でお伝えした三角ロジックと同様です。  
形はグルーピングと似ていますが、具体的な数字や固有名詞などを使って、より説明に厚みを持たせた形です。そのため、この手法は「説得ロジック」ともいいます。

一番上の階層は「意見」や「主張」、二番目の階層は「理由」や「特徴」、三番目の階層は「理由を支えるより具体的な事例やデータ」が入ります。

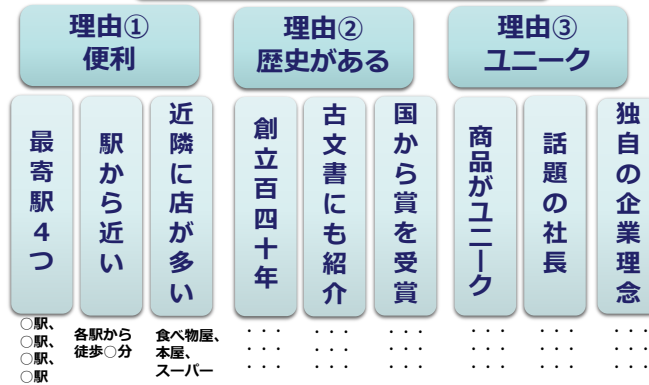
下の階層にある内容をしっかり組み立て、上の主張を支えることが大切です。  
コツは、具体例の部分をしてできるだけ充実させることです。3つ以上は挙げる努力をします。  
例えば、大人数、という表現は1000人と具体的な数字に、店などは具体的な店名にするなど、聞き手が簡単に状況を想像できるようにします。

日頃から何についても、理由づけと詳細を意識することがロジカルに話すトレーニングになります。

## 2-3. ピラミッドストラクチャー

■ 説明例

主張：ABC社は魅力的だ



Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

ピラミッドストラクチャーを使った説明例を見てみましょう。

「ABC社は魅力的だ」という主張をしたいとします。

その理由を3つ上げます。理由や具体例は、3つ程度あると説得力が増します。

ここでは、「便利である」、「歴史がある」、「ユニークである」の3つを理由に挙げました。

次に、その理由を支える具体的な事例やデータを、やはり3つ程度挙げます。

「便利である」を支える具体例は「最寄り駅が4つ」、「駅から近い」、「近隣に店が多い」、また、「歴史がある」を証明する具体例は「創立140年」、「古文書にも紹介」、「国から賞を受賞」、「ユニークである」を支える具体例は「商品がユニーク」、「話題の社長」、「独自の企業理念」・・・などという感じです。

そしてさらに、その具体例を支える詳細な事例やデータを挙げていきます。最寄り駅の名前、駅からの所要時間、店の種類や名前など、詳細を積み重ねていくことで、一番上の主張がしっかり支えられ、説得力が増していきます。

### ■ 言葉の工夫

## 3-1. 段取り言葉を使ってリードする

### ■ 段取り言葉

話の流れを説明し、聞き手をリードする「シグナルワード」  
 話が複雑になっても、聞き手を迷子にさせず、  
 きちんと行く先を示すことができる。

例 「まず初めに・・・」  
 「最初に・・・」  
 「1点目は・・・」  
 「次に・・・」  
 「次に移ります」  
 「最後は・・・」

話のポイントが  
いくつかあるのだな

ここで話題がかわる  
のだな・・・

Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

ロジカルに話をするにあたって、言い方・表現について工夫するポイントを3つ紹介します。

### 3-1 段取り言葉を使ってリードする

段取り言葉とは、話の流れを説明し、聞き手をリードする「シグナルワード」のことです。  
 話が複雑になっても、聞き手を迷子にさせないため、きちんと話が進んで行く先を示すことができます。

例を見てみましょう。

「まず初めに・・・」、「最初に・・・」、「1点目は・・・」、「次に・・・」、「次に移ります」、  
 「最後は・・・」、などです。

「初めに」、「最初に」などは、話のポイントがいくつかあるのだな、とわかります。

また、「次に」、「次に移ります」といわれると、話題が変わるのだな、と聞き手も聞く準備ができます。更に「最後に」と言われれば、これで話が終わりの方向に進むのだな、とわかります。

ちょっとした言葉ですが、あるのとないのとでは、聞き手の負担が大きく変わります。  
 ぜひ意識的に使いましょ。



## 3-2. あいまい語は避ける

断定を避けた曖昧表現は、信頼度が低く、無責任な印象に。ロジカルに話すには、内容だけでなく、言葉もロジカルに明確にすると効果的。

### <あいまい語の例>

「～だと思う」、「多分～だ」、「～のようだ」、「～らしい」  
「～だと聞いた」、「皆そう言っている」 など

### <明確な言葉の例>

「～だ」、「確かに～だ」、「～だと確認した」、  
「～という結果だった」、「100人中70人が言っている」 など

Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

## 3-2 あいまい語は避ける

断定を避けた曖昧表現は、信頼度が低いだけでなく聞き手に無責任な印象を与えかねません。ロジカルに話すには、内容だけでなく、言葉もロジカルに明確にすると効果的です。

あいまい語の例を見てみましょう。

「～だと思う」、「多分～だ」、「～のようだ」、「～らしい」、「～だと聞いた」、「皆そう言っている」などです。

断定を避けているので、本当にそうなのか信用できず、聞き手に納得してもらえないかもしれません。

今度は、明確な言葉の例を見てみましょう。

「～だ」、「確かに～だ」、「～だと確認した」、「～という結果だった」、「100人中70人が言っている」などです。

はっきりと言い切っており、かつ事実を確認をしたり、数値的な事実を提示して伝えると、ぐっと説得力が増し、聞き手も納得しやすいでしょう。

## 3-3. 理解度を確認する

聞き手がどこまで理解しているのかを、確認しながら話す。  
ひとりよがりにならず、相手目線に立って話すこと。  
必要であれば質問する、分かりやすい例を出す、  
前に戻って説明しなおす など対応する。

例

「ここまでで何か質問はありますか？」  
「〇〇の件はこれでよろしいですか？」  
「例えば～とすると…」  
「昨年の例で言うと…」  
「先ほどの説明に戻りますが」  
「再度確認いたしますが・・・」



Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

### 3-3 理解度を確認する

聞き手がどこまで理解しているのかを、確認しながら話すことも大切です。

ひとりよがりにならず、相手目線に立って話すことを常に意識しましょう。

必要であれば質問する、分かりやすい例を出す、前に戻って説明しなおす、など、聞き手の様子をよく観察して、補足説明をしましょう。

聞き手に確認をする時や、もう少し詳細を説明したほうが良いと判断したときの言い回しの例を紹介します。

「ここまでで何か質問はありますか?」、「〇〇の件はこれでよろしいですか?」、「例えば~とすると…」、「去年の例で言うと…」、「先ほどの説明に戻りますが」、「再度確認いたしますが…」などです。

### 3-4. まとめ

#### ■ロジカルに伝えるということ

- ・ロジカルに相手に伝えるスキル=傾聴のスキル  
(積極的に相手の状況を知ろうとする)
- ・自分は話し手であっても、聞き手の状況に目を向け、  
至らない点はなおす姿勢が重要
- ・ひとりよがりのロジカルシンキングはあり得ない  
必ず相手がいることを忘れない

総括  
ポイント

Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

### 3-4 まとめ

これまで、ロジカルに考え、ロジカルに自分の言いたいことを相手に伝えるスキルについて学んできました。実は、相手に伝えるスキルは、同時に傾聴のスキルでもあります。

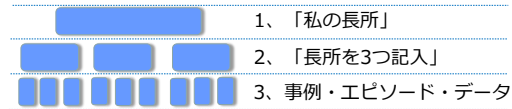
自分は話し手であっても、聞き手の思いや状況を理解し、至らない点は直していく、という姿勢がとても重要です。

ひとりよがりのロジカルシンキングはあり得ません。ロジカルに考えた結果を伝え、それを理解してもらおう相手がいることを忘れないようにしましょう。

## ■ピラミッドストラクチャー演習「私の長所」

#### 4-1. ピラミッドストラクチャー演習

##### ■ ピラミッドストラクチャーで自分の長所を分析



3番目の階層が重要！  
具体的な数字や固有名詞などを交えて、  
聞き手がイメージできるようにまとめます。

Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

#### 4-1 ピラミッドストラクチャー演習

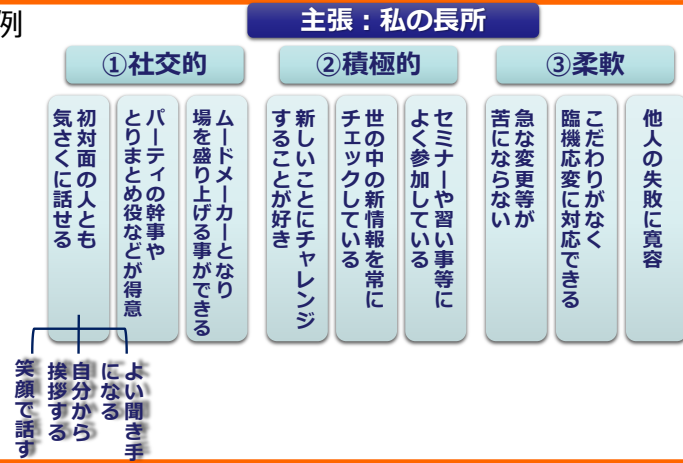
最後に、演習を通じて、ロジカルシンキングの理解を深めましょう。  
ここでは、ピラミッドストラクチャーを使い、自分の長所について分析してみましょう。

- 一番上の階層は分析項目である「私の長所」となります。
- 二番目の階層に、ご自身の長所を3つ記入してみましょう。
- 三番目の階層には、その長所を裏付ける事例やエピソードを3つ記入します。

ご自身の長所をより明確に相手にアピールするには、三番目の階層が重要となります。  
具体的な数字や固有名詞などを交えて、聞き手がイメージできるようにまとめましょう。

## 4-1. ピラミッドストラクチャー演習

### ■ 説明例



Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

説明例をご紹介します。

この例では、3つの長所を、社交的、積極的、柔軟としています。

これだけでは、どれも具体的ではなく、ぼんやりとした印象で、この階層だけでは相手を納得させることはできません。

これら3つの長所に対する説得力を加えるため、具体的な事例やエピソードを、それぞれの項目で3つ程度挙げます。

1つめの長所、「社交的」を支える具体例は、「初対面の人とも直ぐに気さくに話せる」「パーティの幹事や取りまとめ役などが得意」「ムードメーカーになり場を盛り上げることができる」・・

「積極的」を支える具体例は、「新しいことにチャレンジすることが好き」「世の中の新しい情報を常にチェックしている」「セミナーや習い事等によく参加している」・・

「柔軟」を支える具体例は、「急な変更等が苦にならない」「こだわりがなく臨機応変に対応できる」「他人の失敗に寛容」・・などという感じです。

そして更に、その具体例を支える詳細な事例やデータを挙げていきます。

例えば「初対面の人とも直ぐに気さくに話せる」では、「笑顔で話す」「自分から挨拶する」「よい聞き手になる」といった日頃から心掛けていた会話のコツを挙げています。

また、「パーティの幹事や取りまとめ役などが得意」では、「連絡を密にする」「すぐに返信する」「100人参加のイベントを仕切った」など、スムーズに物事を進めるためのコミュニケーションのコツや、具体的な成功事例などを挙げていきます。

このように、3つの長所、それぞれの説明やエピソードは、具体的であればあるほど説得力を増します。

できるだけ聞き手はその場面をイメージしやすいよう、表現に工夫をこらしてみましょう。

先のスライドでも説明したように、「多くの人」という表現を「1000人」に変えるだけで、聞き手はその多さを即実感できます。

## 4-1. ピラミッドストラクチャー演習

### ■役立つ語彙例

#### 実績・成果を表す力強い語彙

・達成した ・成功した ・可能にした ・貢献した  
 ・改善した ・削減した ・獲得した ・育成した

#### 積極的な活動を示す語彙

・自主的な ・創造的な ・斬新な ・開拓  
 ・中心的な ・生産的な ・素早い ・取組み

#### 人となりを示す語彙

・柔軟 ・社会的 ・理性的 ・粘り強い  
 ・堅実 ・協調性 ・公平な ・あきらめない

Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

また、使用する語彙も少し気にしてみるとよいでしょう。  
 上記のようなインパクトのあるポジティブな語彙は、話をより魅力的にします。

## 4-2. まとめ

ピラミッドストラクチャーの構造に慣れたら、  
 他のトピックでも練習してみましょう。

「私の趣味」「私の住む町」「今買いたい物」

「私の主な経歴やスキル」  
 「3年後、5年後、10年後のキャリアビジョン」

さまざまなシーンでロジカルシンキングを  
 取り入れて活用してみましょう。

Copyright © PERSOL TEMPSTAFF CO., LTD. All Rights Reserved.

## 4-2 まとめ

ピラミッドストラクチャーの構造に慣れたら、他のトピックでも練習してみましょう。  
 「私の趣味」、「私の住む町」、「今買いたい物」など題材は何でも結構です。  
 まずは身近なテーマからチャレンジしてみましょう。

また、「私の主な経歴やスキル」、「3年後、5年後、10年後のキャリアビジョン」など、キャリア  
 プランを見つめ直す場合にも、ロジカルシンキングは役立ちます。  
 さまざまなシーンでロジカルシンキングを取り入れて活用してみましょう。