

ロジカルシンキング講座

本日のアジェンダ

1. **ロジカルシンキング（論理的思考法）** とは
 - 1) ロジカルシンキングとは
 - 2) ロジカルシンキングの重要性
2. **帰納法と演繹法**
 - 1) 帰納法
 - 2) 演繹法
3. **ロジックツリー**で論理的に解決策を導く
 - 1) 論理的に分割する/MECEとは
 - 2) ロジックツリーとは
(要素分解ツリー/原因追及ツリー/問題解決ツリー/KPIツリー)

1. ロジカルシンキング (論理的思考法) とは

1) ロジカルシンキング（論理的思考法）とは
思いつきや気分のように感覚的ではなく、
また**矛盾や破綻が無いように、筋道を立てて**
論理的に考えて結論を導き出す思考法のこと

- 筋道が通っている
- 偏見がない
- 合理的である
- 漏れ・ダブリがない
- 因果関係が把握できている
- 言葉の定義や数字の意味を理解している

他の人を**納得**させる方法

➡ **「なるほどね」**と言ってもらえること

4

2) ロジカルシンキングの重要性

<論理的ではない提案例>

田中さんは、業務用ソフトウェア製品の**売上拡大**のために**顧客セミナー**を開催することを思いつきました。

集客効果を狙って、地方からでもアクセスしやすい東京駅から徒歩5分のセミナールームを会場として、**製品紹介セミナー**と併設で**製品展示**も行うというものです。

「このイベントは**インパクトが大きい**ので、**絶対成功**しますよ。そんな**予感**がするんです。」と田中さんは、やる気満々であなたに提案してきました。

5

① 「**根拠・データ**」が不明（主観的な表現のみ）
「**インパクトが大きい**」、「**絶対成功**」 **なぜそう言える？**

② 「**目的と因果関係**」が示されていない（論理が飛躍している）
「**セミナー開催**」 ➡ 「**絶対成功**」 ➡ 「**売上拡大**」 **ロジックは？**

③ 「**成功の条件・リスク**」が不明（成功の定義、効果測定は？）
「**インパクトが大きい**」 **とは？** 「**絶対成功**」 **どうやって？**

6

「**根拠・データ**」が不明（主観的な表現のみ）
「**インパクトが大きい**」、「**絶対成功**」 **なぜそう言える？**

例えば、こういう説明が欲しかったです・・・

過去5回の**ウェビナー**による集客と受注件数は次の通りです

・参加者合計：480名、引合件数：10件 ➡ 商談獲得率：2.1%

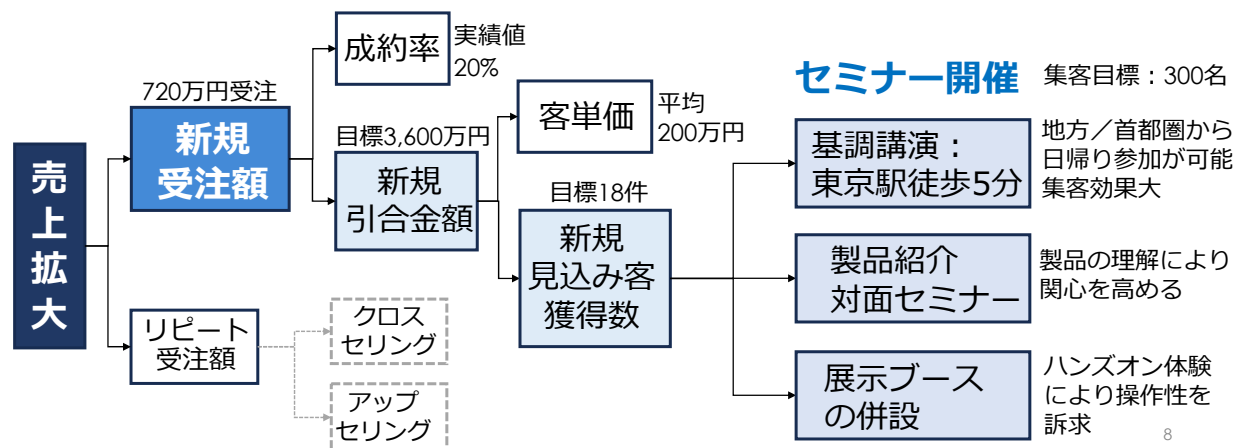
前回の**展示会併設の対面セミナー**は、

・参加者：200名、引合件数：12件 ➡ 商談獲得率：6.0%

明らかに**商談獲得率**に**差**があります。検証する価値があります。

「**目的と因果関係**」が示されていない（論理が飛躍している）
「**セミナー開催**」 ➡ 「**絶対成功**」 ➡ 「**売上拡大**」 **ロジックは？**

例えば、こういう説明が欲しかったです・・・



「**成功の条件・リスク**」が不明（成功の定義、効果測定は？）
「**インパクトが大きい**」とは？「**絶対成功**」**どうやって？**

例えば、こういう説明が欲しかったです・・・

コスト試算：200万円

- ・会場費：70万円
- ・演者謝礼金：60万円
- ・懇親会：20万円
- ・集客広告費：30万円
- ・その他：20万円

集客 目標：300名

目標 獲得引合件数：18件（6.0%）

平均 引合金額：200万円

目標 引合金額：3,600万円

成約率20%、利益率50%とすると、

売上高（見込み）：720万円

利益（見込み）：360万円

ROI：180%

＜論理的ではない提案例＞

田中さんは、業務用ソフトウェア製品の**売上拡大**のために顧客セミナーを開催することを思いつきました。

集客効果を狙って、地方からでもアクセスしやすい東京駅から徒歩5分のセミナールームを会場として、**製品紹介セミナー**と併設で**製品展示**も行うというものです。

「このイベントは**インパクトが大きい**ので、**絶対成功**しますよ。そんな**予感**がするんです。」と田中さんは、やる気満々であなたに提案してきました。

ロジカルシンキング

➡ 「なるほどね」と言ってもらえる

	論理的	論理的ではない
原因究明や問題解決力	向上する	低下する
コミュニケーション能力		
業務の効率		

11

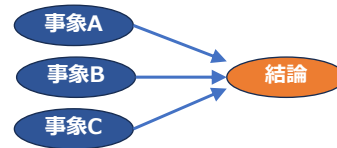
KEN's
MARKETING

2. ^{きのう}帰納法と^{えんえき}演繹法

ほとんどの論理的思考は、「帰納法」と「演繹法」のいずれか、または両方で論理展開されています

1) 帰納法

複数の事象から結論を導き出す方法



- 私はデスクワークをしているときに腰が痛い
- 私は車を運転しているときも腰が痛い
- 私は散歩しているときは腰は痛くない

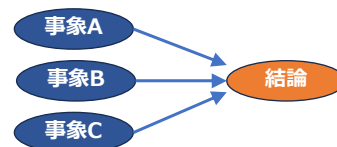


私は長時間
座っていると
腰が痛くなる

13

帰納法（例2）

複数の事象から結論を導き出す方法



- 月曜日の夜にコーヒーを飲んだら、深夜2時まで眠れなかった
- 水曜日の夜もコーヒーを飲んだら、深夜2時まで眠れなかった
- 金曜日の夜はコーヒーを飲まなかったら、23時にすぐに眠れた



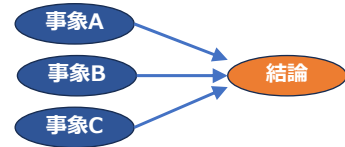
就寝前のコーヒーは
睡眠を妨げることが
多い

14

帰納法の注意点

① 軽率な一般化（先入観をもとに結論を出さないこと）

- A社のカップラーメンを
食べていた 高橋さんは**ガン**
になった
- A社のカップラーメンを
食べていた 小林さんは**糖尿病**
になった
- A社のカップラーメンを
食べていない 山田さんは**健康だ**



❌ A社のカップラーメン
を食べると**病気**に
なるので、**食べない**
ようにしましょう

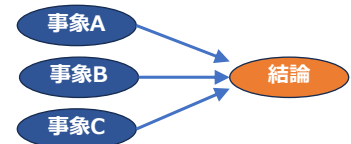
ステレオタイプな考え方や決めつけは**思考停止の状態**

15

帰納法の注意点

② 間違った事象サンプルを用いないこと

- ラーメン屋Aは**新規顧客を
増やしたくて、店内で
アンケート**を取ったところ、
餃子やチャー飯などの
サイドメニューを増やして
欲しいとの**顧客ニーズ**が
多かった



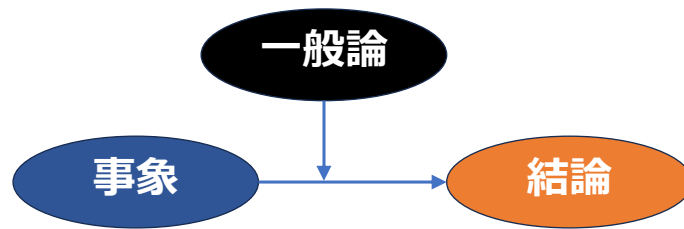
❌ **新規顧客獲得**のために
サイドメニューを
増やすことにした

※ **そもそも店内アンケート**
では、**既存顧客のニーズ**は
調査できるが、
新規顧客の声は得られない

前提が偏っていれば**帰納法の結論**は役に立たない

16

2) ^{えんえき}演繹法



<演繹法の3つのステップ>

Step1) 一般論（ルール・根拠・事実）を前提にする

Step2) その前提に事象（物事）をあてはめる

Step3) 結論を導き出す

17

^{えんえき}

演繹法（例1）

根拠、事実に基づいて論理を展開していき、
最後に**結論**を導き出す方法



➤ **一般論（前提）：**
赤信号では止まらなければならない

➤ **事象：**
この車の前方の信号が
赤になった

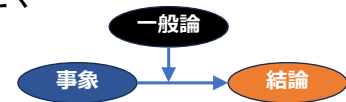


結論：
この車は前方の信号で
止まらなければならない

18

演繹法（例 2）

根拠、事実に基づいて論理を展開していき、
最後に**結論**を導き出す方法

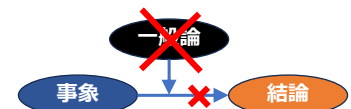


- **一般論（前提）：**
カフェインは覚醒作用がある
 - **事象：**
この飲料にはカフェインが含まれている
- ➡
- 結論：**
この飲料には覚醒作用がある

19

演繹法の注意点①

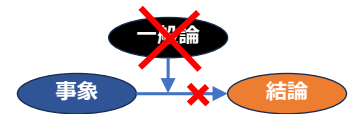
「不確かな一般論」：演繹法は成り立たない



- **不確かな一般論（前提）：**
健康食品を食べると
病気にならない（←間違い）
 - **事象：**
毎日健康食品を摂取しているが、
風邪をひいた
- ➡
- 結論：**
風邪をひいたのは、
健康食品の摂取量が
足りなかったからだ

- これは、日常的によく見かける**落とし穴**のパターン
- 前提（一般論）が崩れれば、いくら論理展開が正しくても**意味はない**

「不確かな一般論」（例 2）



➤ 不確かな一般論（前提）：

技術が優れている製品は
必ず売れる（←間違い）

➤ 事象：

高性能な新製品が市場で
全く売れていない



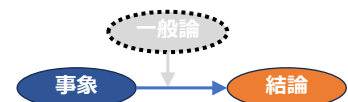
結論：

製品が売れないのは、
消費者がその良さに
気づいていないからだ

- これは、日常的によく見かける**落とし穴**のパターン
- 前提（一般論）が崩れれば、いくら論理展開が正しくても**意味はない**

演繹法の注意点②

「隠れた一般論」：省略されるのが一般的



➤ 隠れた一般論（前提）：

毎朝ランニングをする人は
健康志向である

➤ 事象：

田中さんは毎朝
ランニングをしている



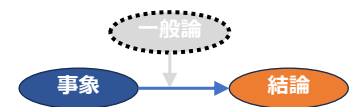
結論：

田中さんは健康志向
である

隠れた一般論が共有されていない場合、
相手は**理解できない**

演繹法の注意点②

「隠れた一般論」 (例 2)



➤ 隠れた一般論 (前提) :

古い建物が多い街には
歴史的価値がある

➤ 事象 :

この街には
古い建物が多い



結論 :

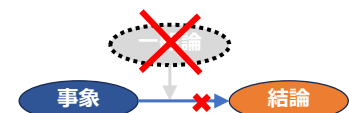
この街には歴史的
価値がある

隠れた一般論が共有されていない場合、
相手は理解できない

23

演繹法の注意点②

「隠れた一般論」 (例 3)



➤ 正しくない隠れた一般論 (前提) :

多数派が信じていることは正しい
(↑正しくない)

➤ 事象 :

SNSで「ABC茶は
ダイエットに効果がある」
と1万件も拡散されている



結論 :

「ABC茶を飲むと
痩せる」は真実

➤ 隠れた一般論が正しくない場合、
演繹法で誤った結論が導き出されてしまう

24

演繹法の注意点③ 「**論理の飛躍**」で前提が結論につながらない

- **一般論（前提）：**
公園の多い街には緑が多い
 - **事象：**
この街には公園が多い
 - **飛ばされた一般論：**
緑が多い街は空気がきれいだ
 - **飛ばされた事象：**
空気がきれいな街には病気の人が少ない
-  **結論：**
この街には
病気の人が少ない

論理が飛躍すると、他の人は**理解できず、納得できない**

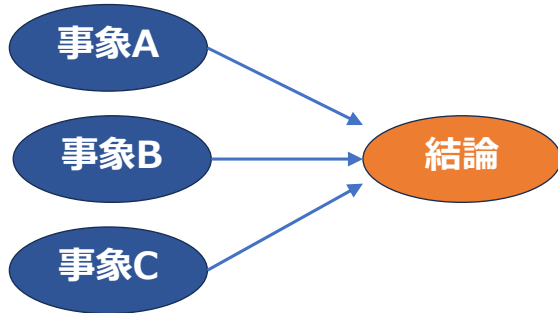
「**論理の飛躍**」で前提が結論につながらない（例2）

- **一般論（前提）：**
営業職の人は話すのが得意だ
 - **事象：**
佐藤さんは営業職だ
 - **飛ばされた一般論：**
話すのが得意な人はイベントで司会ができる
 - **飛ばされた事象：**
イベントで司会ができる人は人気者だ
-  **結論：**
佐藤さんは人気者だ

論理が飛躍すると、他の人は**理解できず、納得できない**

まとめ

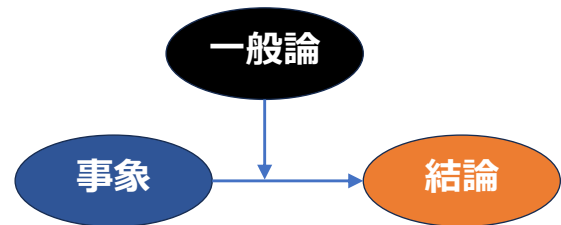
きのう 帰納法



<注意点>

- 軽率な一般化
- 間違った事象サンプル

えんえき 演繹法



<注意点>

- 不確かな一般論
- 隠れた一般論
- 論理の飛躍

27

【参考】クリティカルシンキングとは

「これは**本当に正しい**のか？」

「**他に方法**はないのか？」

「**前提条件**は間違っていないか？」

「**偏見**にとらわれていないか？」

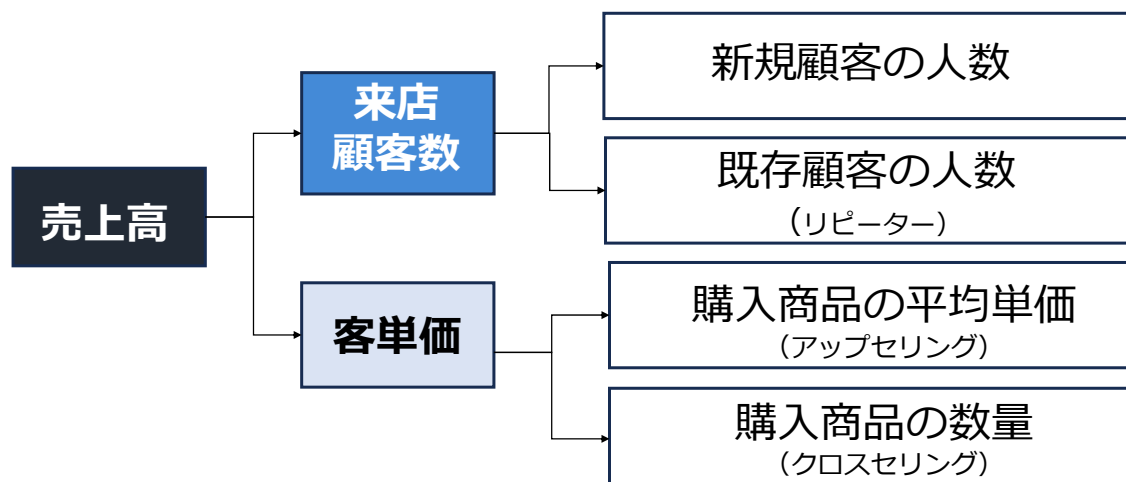
と疑いながら考えること

28

3. ロジックツリーで論理的に 解決策を導く

ロジックツリー (構成要素を分解)

ある事柄に対して問題や原因など、
その事柄を**構成している要素**を
ツリー状に書き出したもの



ロジックツリーの利点

- 構造的に考えやすい
- 人に説明しやすい
- 論理的な確認がしやすい

➡ 解決策を導き出すフレームワーク

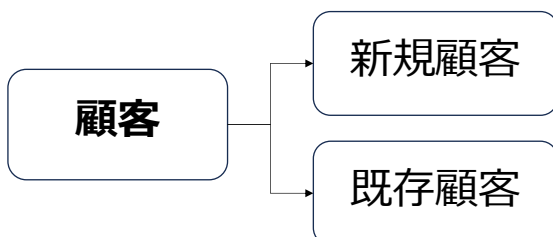
「切り口」がポイント（例1）

- 抽象度レベルが同じ

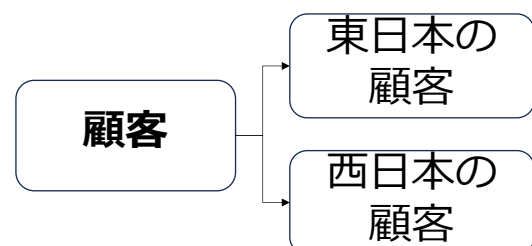
- ^{ミッシー/ミーシー}MECE（漏れなくダブリなく）してる

Mutually（相互に）
Exclusive（重複せず）
and Collectively（全体として）
Exhaustive（漏れがない）

顧客タイプの視点

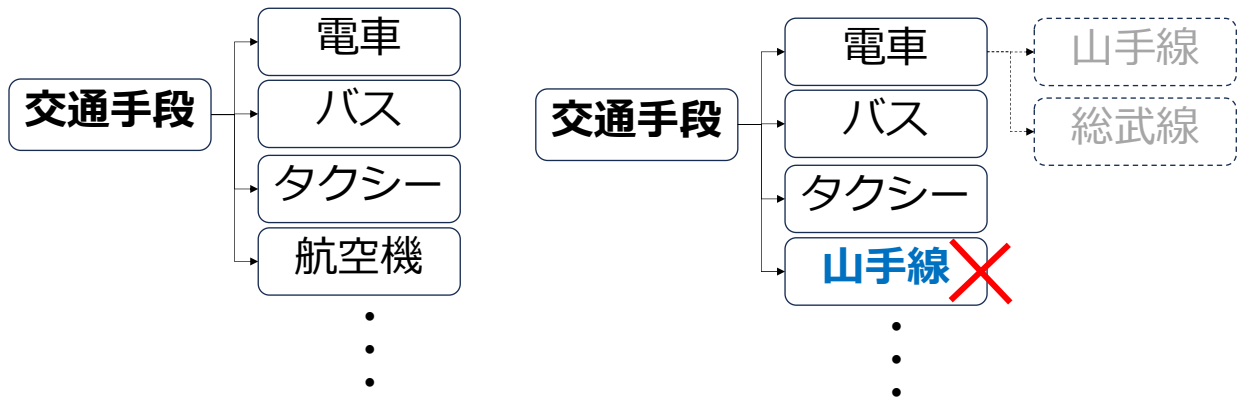


エリアの視点



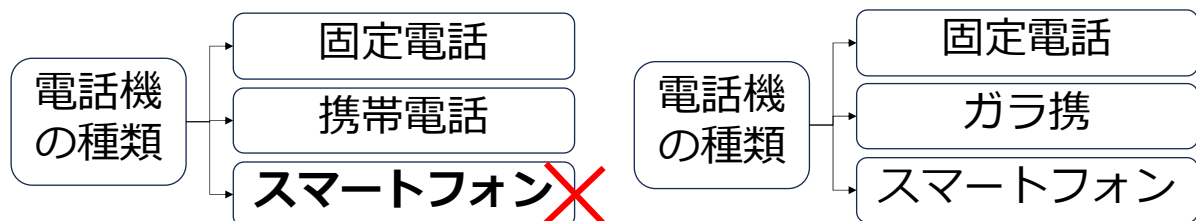
「切り口」がポイント（例2）

- 抽象度レベルが同じ
- MECE（漏れなくダブリなく）している
- 抽象度レベルが異なる
- MECE（漏れなくダブリなく）していない



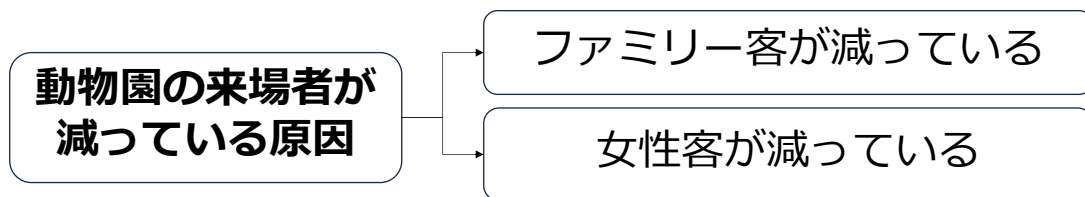
構成要素を分解してみる

- 抽象度レベルが同じ？
- MECEしていない（ダブリあり）
- 抽象度レベルが異なる
- MECEしている（漏れなくダブリなく）



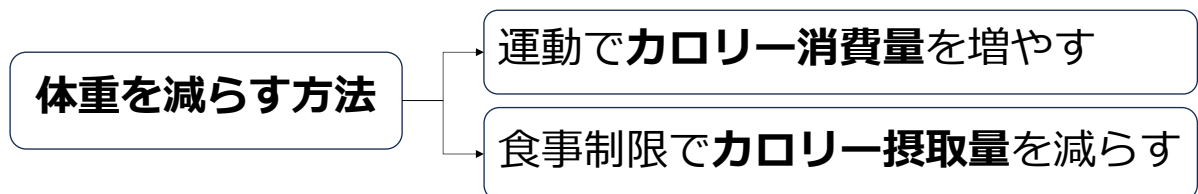
根本的な原因を突き止める

- ・ 抽象度レベルが同じ
- ・ MECEしてない（漏れあり）**×**



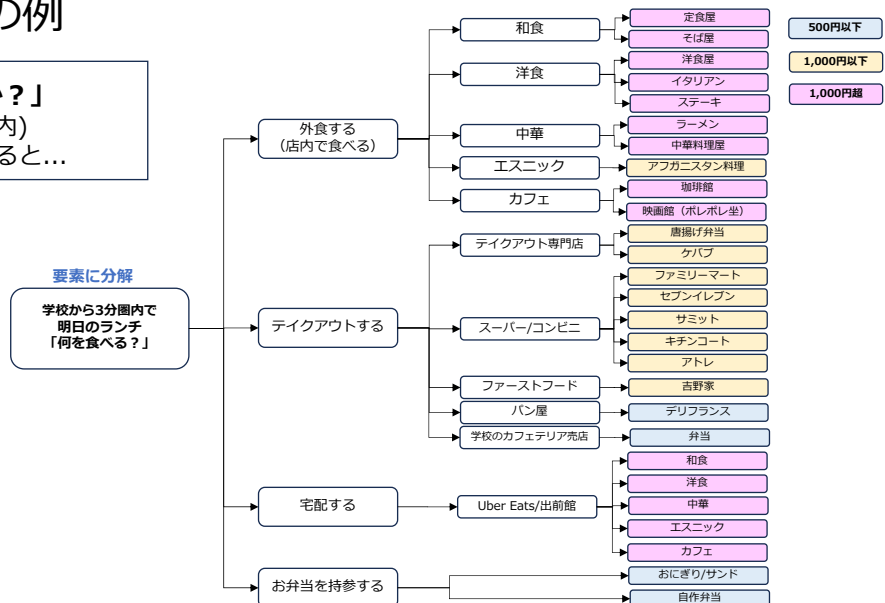
解決策を洗い出す

- ・ 抽象度レベルが同じ
- ・ **MECE感**あり



□ジックツリーの例

「ランチは何を食べようか？」
(東中野 学校から徒歩3分圏内)
を□ジックツリーで分解すると...

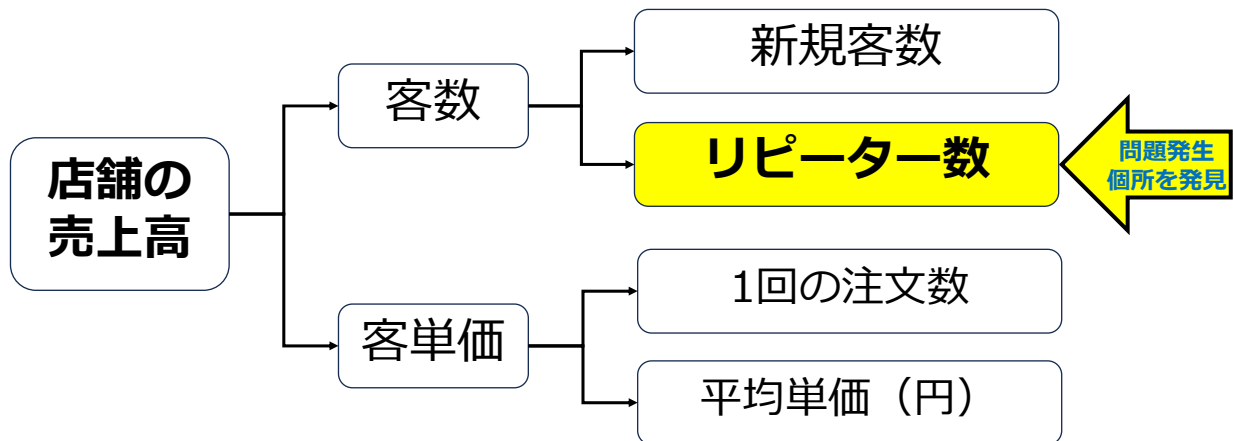


□ジックツリーには、目的別に4種類ある

- 要素分解ツリー (Whatツリー) ←
- 原因追及ツリー (Why ツリー)
- 課題解決ツリー (How ツリー)
- KPIツリー

① 要素分解ツリー(Whatツリー)

構成要素を分解する。問題発生個所を特定する



39

□ジックツリーには、目的別に4種類ある

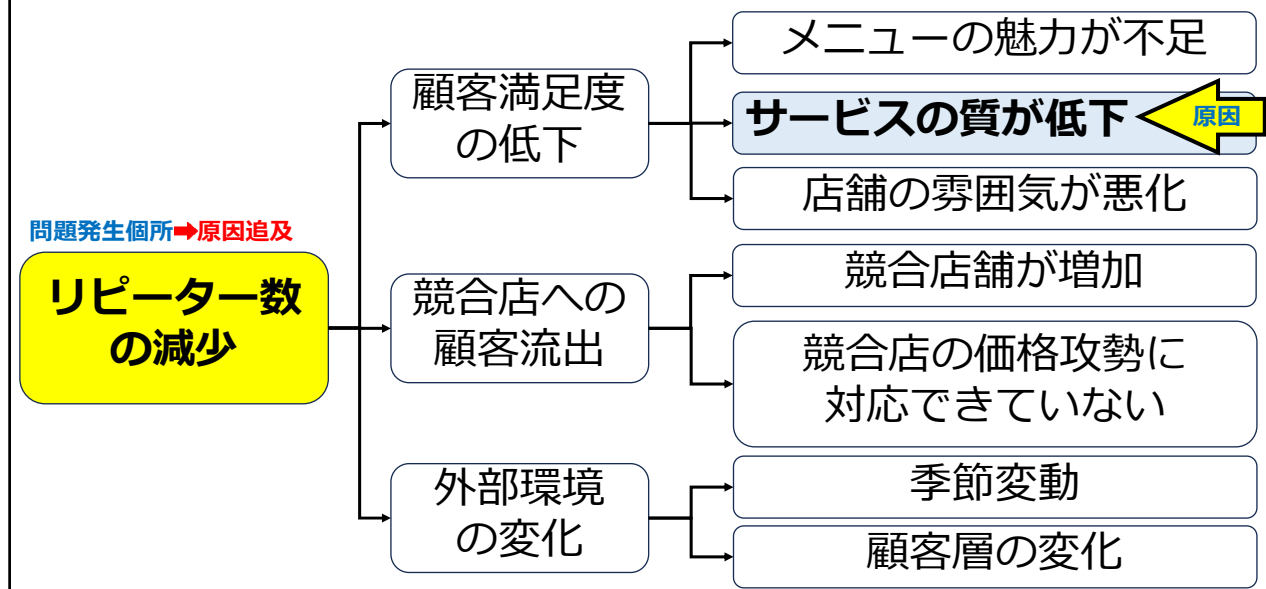
- 要素分解ツリー (Whatツリー)
- 原因追及ツリー (Why ツリー)
- 課題解決ツリー (How ツリー)
- KPIツリー



40

② 原因追及ツリー（Why ツリー）

ある問題に対して原因を列挙し、**根本的な原因**を突き止める

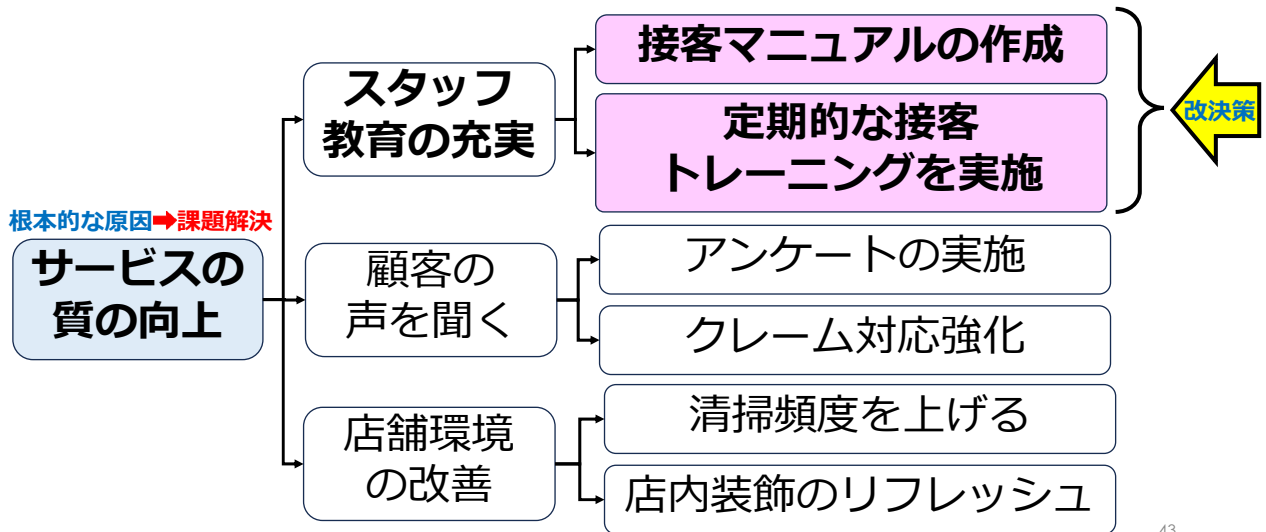


□ジックツリーには、目的別に4種類ある

- ・要素分解ツリー（Whatツリー）
- ・原因追及ツリー（Why ツリー）
- ・課題解決ツリー（How ツリー）←
- ・KPIツリー

③ 課題解決ツリー（How ツリー）

解決したい課題に対して、**解決策**を洗い出す



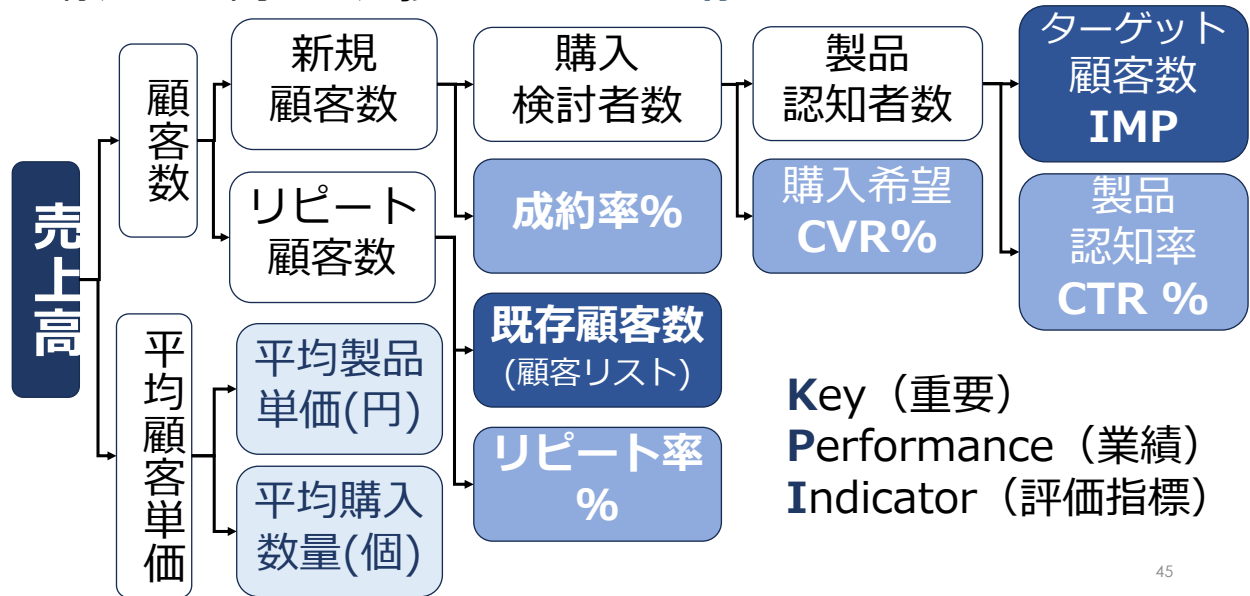
□ジックツリーには、目的別に4種類ある

- 要素分解ツリー（Whatツリー）
- 原因追及ツリー（Why ツリー）
- 課題解決ツリー（How ツリー）
- KPIツリー ←

44

④ KPIツリー

目標達成に向けて**進捗**を**管理**する**指標**



45

まとめ①

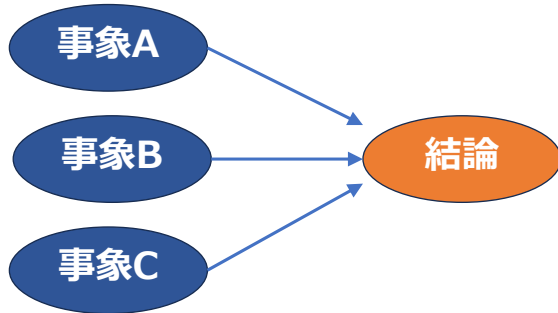
ロジックツリーの利点

- ・ 構造的に考えやすい
- ・ 人に説明しやすい
- ・ 論理的な確認がしやすい

➡ 解決策を導き出すフレームワーク
 (要素分解ツリー/原因追及ツリー/課題解決ツリー/KPIツリー)

まとめ②

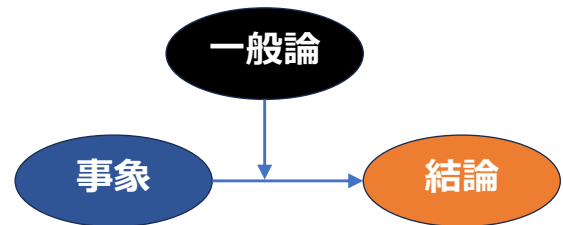
きのう 帰納法



<注意点>

- 軽率な一般化
- 間違った事象サンプル

えんえき 演繹法



<注意点>

- 不確かな一般論
- 隠れた一般論
- 論理の飛躍

47