

思考力を高める方法

イノベーションと思考力



まず思考力とは何かを理解しましょう

本質博士

思考力の定義

- 思考力は入力情報を基に論理展開し結論を導く能力である
- 思考力は「価値づくり」である
- 思考力には個人のもとの組織のものがある
- 思考は行動を伴って初めて活かされるものである

思考力の目的

- 自分の行動成果の価値レベルを高めるためである
- 相手を巻き込み組織力を高めるためである

思考力の種類

- 達成目的による分類
 - ①解決思考②改善思考③改革思考
- 時間軸による分類
 - ①対処型思考②未来型思考

なるほど!

これがあいまいだった!

次に思考の全体像をとらえましょう

思考のプロセス

```

    graph TD
      A[①前提条件] <--> B[②インプット]
      B --> C[③プロセス]
      C --> D[④アウトプット]
      C <--> A
      
```

思考の心構え

- 前提条件を明確にする
- 成果を上げることに重点を置く
- 成果のレベルを具体的に決める
- 基盤知識を蓄積し発想力を高める
- 思考を習慣化する

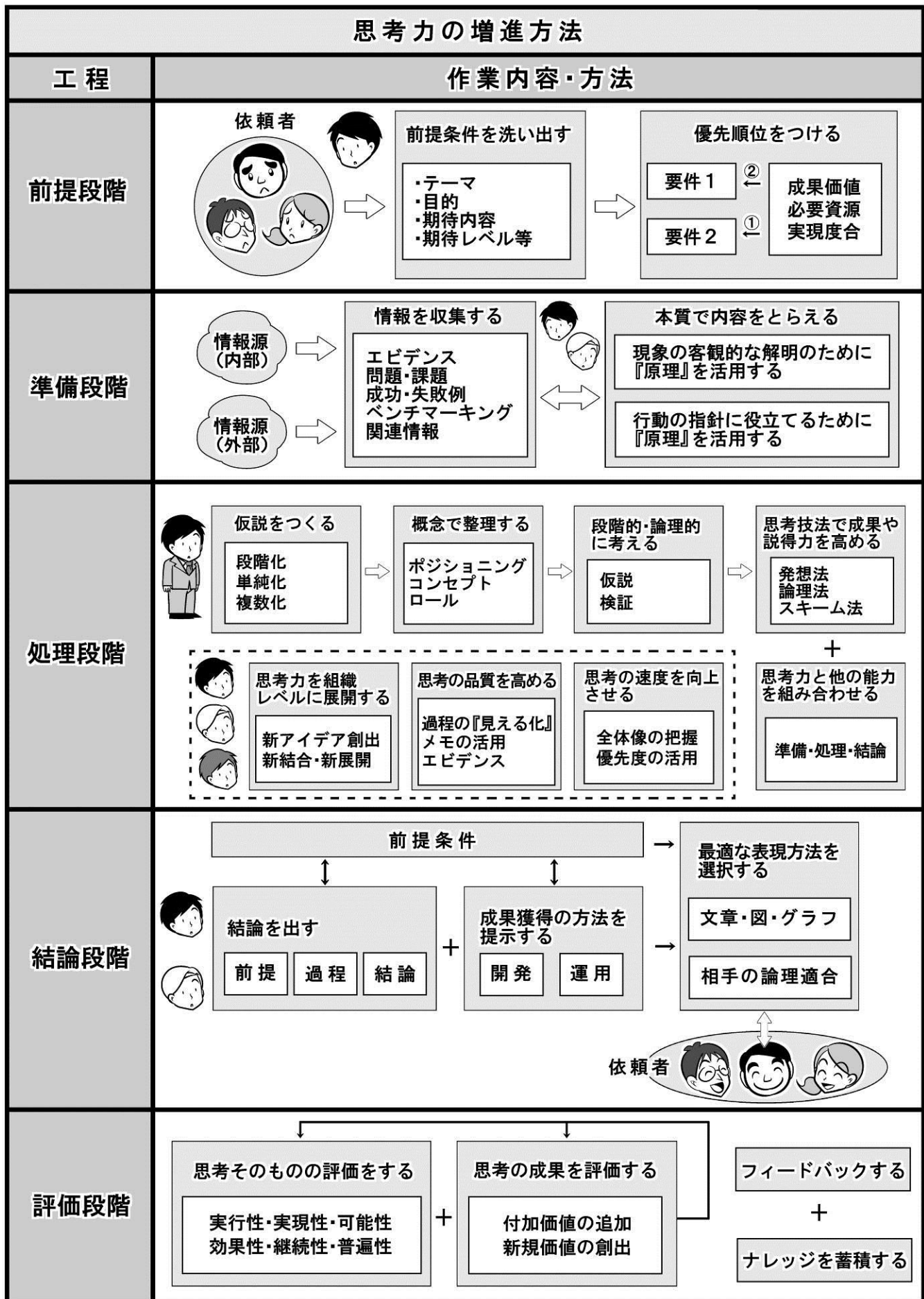
思考の構造

前 → 中 → 後

近 → 中 → 遠

上 ↑ 中 ↑ 下

頭が整理できた



思考力を高める方法

分類	原理・原則	解説・例	*
はじめに	<ul style="list-style-type: none"> 本資料は、企業活動において、明確に論理と結論を示すことのできる能力である「思考力」について定義し、その適用方法や増進方法を整理したものである。 利用者は随時本資料を活用し、日常業務のなかで思考力を磨いていただきたい。 		
思考力のとらえ方			
思考力の定義	思考力とは入力情報を基に論理展開し結論を導く能力である	<ul style="list-style-type: none"> 思考力とは、さまざまな認知活動で獲得した情報・知識等を基に、あれこれと論理展開（考え、思い、イメージ）し、価値のある結論を出す頭脳活動の能力である。 思考力においては、仕事の中で、要件や問題・課題などを設定し、論理的に展開して解決するプロセスを実行し結論を導き出す。 	
	思考力は「価値づくり」である	<ul style="list-style-type: none"> 思考力は、新しい価値を生み出す「価値づくり」の源泉である。すなわち企業の「価値前提」に基づいた「価値創造のプロセス」である。 完全に終了したと思われる思考プロセスも、実行した成果によって初めて価値が判明する。（思考だけでは価値は評価できない） 	
	思考力には個人のもとの組織のものがある	<ul style="list-style-type: none"> ビジネスでの思考力の向上は、個人の仕事の成果に役立つだけでなく、業務や組織活動の活性化や業績向上に大きく貢献する。 組織レベルの思考力の向上は、事業や業務における品質・効率・効果の向上を実現することは言うまでもなく、機動的かつ柔軟な組織化を可能にする。 複数社員による集団思考は、善競争による組織の活力を向上させる。 	
	思考は行動を伴って初めて活かされるものである	<ul style="list-style-type: none"> 思考は、その過程・結論を基に仕事の成果を実現するために行動して初めて活かされ価値が評価される。すなわち思考と行動が一体化した「考動スタイル」が必須である。 行動における解決の手順や筋道などの計画を立てる思考も必要である。 	
思考力の目的	自分の行動成果の価値レベルを高めるためである	<ul style="list-style-type: none"> 思考力向上の目的は、事業や業務の成果を上げることである。 <ul style="list-style-type: none"> 思考力を獲得することで日常業務の成果を上げられる。（改善型） 思考力は、これから取りかかる将来の業務に関しても、成果を発揮することができる。（改革型） 論理的に組み立てられた仕事に適用された思考力は、他の仕事への応用や、新しい仕事の発見ともつながる。 	
	相手を巻き込み組織力を高めるためである	<ul style="list-style-type: none"> 思考力から生まれる成果は、相手の目的や要件を明確に意識することで、組織レベルでの業務遂行方法の合理化ができる。 （明確でない目的意識は、思考錯誤が発生しやすい） 組織レベルでの思考力向上により、思考プロセスや結論が合意に達しやすくなり、仕事がスムーズになり、推進がはかどる。 	
思考力の種類	思考タイプを整理する	<ul style="list-style-type: none"> 思考タイプには以下の2種類がある。 	
	達成目的による分類	<ul style="list-style-type: none"> 達成目的別の思考のタイプを以下に列記する。 <ol style="list-style-type: none"> ①解決思考 <ul style="list-style-type: none"> 現状対処型で、モノ・コト等の問題・課題の解決を主目的とし、価値を元通りにする実行プロセスを含む。 （例）トラブルやクレームの事後対応や事前予防を図る。 ②改善思考 <ul style="list-style-type: none"> 改善思考は、現状の延長線上での付加価値の創造のためのアイデアの創出プロセスであり、現状を客観的に見極め、改善点を発見する。 ③改革思考 <ul style="list-style-type: none"> 改革思考は、ビジョンを基にした新価値によるイノベーションの創造である。 アイデアの実態化プロセス（事業化・商品化）が含まれる。 	
	時間軸による分類	<ul style="list-style-type: none"> 時間軸を切り口に、その前後で分割すると、思考テーマには2タイプある。 <ol style="list-style-type: none"> ①対処型思考：発生した現象に対する思考 ②未来型思考：これから起こりうる現象に対する思考 	

思考力を高める方法(2)

分類	原理・原則	解説・例	*
思考力のとらえ方(続き)			
思考の全体像の把握	思考の基本プロセスを理解する	<ul style="list-style-type: none"> ・思考に先だって「前提条件」を明確にする。 ・思考の論理プロセスである「インプット」→「プロセス」→「アウトプット」の3ステップを着実に実践する。 ①インプット (準備段階) <ul style="list-style-type: none"> ・要件の確認から情報整理までの過程 (問題・課題発生の理由) ②プロセス (処理段階) <ul style="list-style-type: none"> ・仮説の設定から仮説の検証・結論の検討までの過程 ・各要因・構成要素ごとに分解・検証する。 ・問題・課題の解決策を検討する。 ③アウトプット (結論段階) <ul style="list-style-type: none"> ・思考による成果から結論の表現、さらには行動までの過程 ・思考は、「ゼロベース」でスタートする。(思考モレをなくす) ・途中で検証しながら思考する。(客観的な評価を加える) 	
	思考の構造を理解する	<ul style="list-style-type: none"> ・思考の全体像や構造を理解する。 ・思考は、下記のフレームワークで構成される。 ・「前→中→後」と、段階的に手順・工程などのステップを追う。 (例) 準備→製造→仕上げ (1次元時空軸) ・「近→中→遠」と、関係を分類する。 (例) 自分→職場→社会 (2次元時空軸) ・「下→中→上」と、全体の構造を分解する。 (例) 基盤→構造→外面 (3次元時空軸) ・思考は「建築物をビルドする」ことのメタファーで考えるとよい。 	
思考の心構え	思考の前提条件を明確にする	<ul style="list-style-type: none"> ・思考力の到達目標は、相手や組織に対して価値を提供することである。 ・相手の求めるテーマの目的や要件を把握する。 ・テーマ対象となる時間軸を確認する。 	
	成果を上げることに重点を置く	<ul style="list-style-type: none"> ・目をつけるポイントは、「思考による行動成果」である。 ・思考の経過・結論による行動後の成果レベルを確認する。 ・成果を向上させることに執着する。 ・相手の視点で当事者意識をもって考え判断する。 ・相手の依頼に対しての責任を持つ。 	
	成果のレベルを決める	<ul style="list-style-type: none"> ・より良い成果は重要であるが、必ずしも最良である必要はない。 ・最良の成果を求め過ぎない。求め過ぎると達成が困難になる。 ・柔軟性を失うことになる。 ・模索段階で行き詰まる危険性がある。 ・日々の業務の中で状況は絶えず変わることを意識する。 ・与えられた環境の中で、実行可能な方法や成果を目指す。 ・新しい方法に価値があれば切り換える。 ・相手の要件定義を満たす成果を提示する。 ・時には要件以上に発展する可能性のある成果を追求する。 	
	基盤知識を蓄積することで発想力を高める	<ul style="list-style-type: none"> ・事業や仕事の基盤知識を「本質考動志向」で蓄える。 ・経営・事業の本質 ・業務・仕事の本質 ・基盤知識力が向上した結果、閾値を越えるとあふれ出るようにアイデアが生まれる。また「異業態ベンチマーキング等における知識の発見や新結合やメタファーによる高次発想の生成に役立つ。 	
	思考を習慣化する	<ul style="list-style-type: none"> ・習慣的な仕事でも、常に考える習慣を身につける。 (意識化することで、何ごとにも疑問をもつ) ・目前の仕事新しい視点で論理的にとらえる。 ・習慣的な仕事の中にも新しい価値向上の芽を見つける。 ・新しい方法に価値があれば切り換える。 ・改善型では、新しい方法を中心に現実的な論理や結論を出す。 ・改革型では、新プロダクトや新プロセスに挑戦的に取り組む。 	

思考力を高める方法(3)

分類	原理・原則	解説・例	*
思考力の増進方法			
前提段階	思考の前提条件を洗い出す	<ul style="list-style-type: none"> 相手の要件（テーマ、目的、期待内容・レベル等）をできるだけ定量的かつ時間軸で確認する。 	
	優先順位をつける	<ul style="list-style-type: none"> 相手の求める要件には、複数の価値を含んでいることが多い。 相手が得たいと思っている価値に優先順位をつける。 優先順位による客観化とその実現方法の確立により、的確な選択肢を選べ、目的達成が容易になる。 	
準備段階 (インプット)	情報を収集し整理する	<ul style="list-style-type: none"> まずテーマに関する情報を収集し整理する。 <ul style="list-style-type: none"> 観察や調査から有用な情報を引き出す。(エビデンスを集める) 問題・課題の調査・分析をする。 成功・失敗例等の情報を収集する。 ベンチマークする。(同業態、異業態) 学術書等から関連情報を集める。 	
	本質で内容をとらえる	<ul style="list-style-type: none"> 現象の背後にある「本質」である「原理」と「原則」を見極める。 現象の客観的な解明に役立つのが原理である。 (類似した複数の現象の中には、本質(原理)が1つは存在する) 行動の指針に効果的に役立つのが原則である。 (成功法則の中には、複数の本質(原則)が存在する) 	
処理段階 (プロセス)	仮説をつくる	<ul style="list-style-type: none"> 問題・課題解決の仮説をつくる。 <ul style="list-style-type: none"> 段階的に分解して課題を設定する。 よりよい成果を探り、ひとつずつ解決の仮説をつくる。 それらを組み合わせ、最終目標の成果が得られるか思考する。 問題・課題の単純化を図ることで、論理的な思考を手助けする。 <ul style="list-style-type: none"> 段階的に課題ごとの仮説をつくと効果的である。 途中で問題が発生したときに修正が容易になる。 問題の所在が明確ではないときに、問題の探索も容易になる。 	
	概念で整理する	<ul style="list-style-type: none"> 思考の枠組みを概念で整理する。 <ul style="list-style-type: none"> 仮説のスキームを明確にする。 <ul style="list-style-type: none"> ポジショニング(時空間設定) コンセプト(差別化ポイントの抽出) ロール(ヒト・モノ・コト等の役割分担) 仮説を検証・検討する。(論理プロセス) 	
	段階的・論理的に考える	<ul style="list-style-type: none"> 物事を組み立てるには、段階的・論理的に進める。 明解に論理を組み立てるためには、順を追って思考を進める。 	
	思考技法で成果や説得力を高める	<ul style="list-style-type: none"> 各種の思考法を活用することにより、効率的に思考レベルを上げる。 主な思考法の一覧を列記する。 <ul style="list-style-type: none"> ①発想法(KJ法、ブレインストーミング、マインドマップ等) ②ロジカルシンキング法 (ゼロベース思考、フレームワーク思考、オプション思考等) ③チェックリスト法(オズボーン、TRIZ/USIT等) ④スキーム法(ロジックツリー、マトリクス、プロセス等) 各種思考法のよい点を利用し、説得力のあるスキームを作成する。 ナレッジファシリテーションにより集団思考を促進する。 	
	内話の力を磨き活用する	<ul style="list-style-type: none"> 心内で発声する「内声」による自己対話である「内話」を活用する。 <ul style="list-style-type: none"> 内声による「独話力」を訓練する。 <ul style="list-style-type: none"> 自問自答(セルフダイアログ)する。 声に出す。(耳から内話へのフィードバック効果で直感を刺激) 視覚・聴覚の両認知により観察力を鍛える。(六感で捉える) メモを効果的に活用する。 <ul style="list-style-type: none"> 日常的にアイデアのネタを記録しておく。(新結合の可能性) 書きことばなので、絶えず頭の中が「見える化」できる。 文字の認知的視覚効果で、発想が豊かになる。(語彙が増える) 	

思考力を高める方法(4)

分類	原理・原則	解説・例	*
処理段階 (プロセス) (続き)	思考力を組織に展開する	<ul style="list-style-type: none"> 多様な知恵をもつ集団で思考することで、1段階上のアイデアを得る。 (例)・他者のさまざまなアイデアにより、新結合・新展開する。 他者アイデアのメタファーから、新しいアイデアを感化する。 外部ブレインなどの専門集団に依頼・交流する。 	
	思考の品質を向上させる	<ul style="list-style-type: none"> 「論理思考」を使うと説得力が上がる。 論理の過程を「見える化」することにより、客観性を高める。 思考時、メモ(書きことば)を使う。(記憶の外部メモリー化) イメージ化やグラフ化することで、見えない現象を表出する。 スキーム(図)等で表すことで、要素の相互関係を明確にする。 思考は、エビデンスを基に語ることで、精度が向上する。 (例) 様々な現象から事実・データ(記録や写真、数字等)を取り出す。 (裏づけをとる) 	
	思考の速度を向上させる	<ul style="list-style-type: none"> 思考対象の全体像を素早く把握する。スピーディな把握は、思考効率を向上させる。 思考時には、複数解をピックアップし、「優先度」をつけて取捨選択していくと思考効率が上がる。 「優先度」には下記「思考の評価をする」で例示する「基準」を設定する。(比重、偏差) 	
	思考力と他の能力を組み合わせる	<ul style="list-style-type: none"> 成果を得るためには、適正な思考法と他の能力を組み合わせる活用する。 各思考段階に必要な他の能力例を以下に示す。 ①準備段階(インプット) <ul style="list-style-type: none"> 調査力、情報力、傾聴力、対話力 分析力、洞察力(本質思考) ②処理段階(プロセス) <ul style="list-style-type: none"> 論理力 発想力、先見力、ビジョン力 コンセプト力 決断力、完遂力 ③結論段階(アウトプット) <ul style="list-style-type: none"> 表現力、企画力 提案力、プレゼンテーション力、説得力 	
結論段階 (アウトプット)	相手ニーズを満たす結論を出す	<ul style="list-style-type: none"> 要件定義を外さないで結論に導く。 思考の成果による結論を出す。 前提、過程、結論などを盛り込む。 相手は、具体化された成果を提示されなければ理解しにくい。 	
	成果獲得のための方法を提示する	<ul style="list-style-type: none"> 結論を有効にアピールするためには、価値ある成果を実現するための具体的な方法を示す。 新しい仕組みの開発方法 効果的な運用方法 	
	最適な表現方法を選択する	<ul style="list-style-type: none"> 思考成果の実証・解法の表現方法を検討する。 表現メディアを選択する。 表現方法の最適化を検討する。 : 文章、グラフ、イメージ、動画等 相手に合わせた論理展開をする。 : 過程志向、結果志向、行動志向 	
評価段階	思考の評価をする	<ul style="list-style-type: none"> 思考を評価する基準として、以下のような切り口を設定する。 実行性: 実行できるか、実現性: 実現できるか 可能性: 可能性はあるか、効果性: 効果はあるか 継続性: 継続できるか、普遍性: 広く使えるか 	
	思考の成果を評価する	<ul style="list-style-type: none"> 思考結果を踏まえて行動した成果(付加価値の追加、新規価値の創造)によって評価する。 	
	フィードバックする	<ul style="list-style-type: none"> 思考力の評価を踏まえて、更なる向上を目指す。 	
	ナレッジを蓄積する	<ul style="list-style-type: none"> 思考力向上のために、思考結果の成功ポイントをナレッジ化する。 	