

企画力・提案力をアップさせる

モジュールで発想し組立てる図解思考

～あやふやな発案を論理的に整理し明快に表現する方法～



株式会社 情報機構

<http://www.johokiko.co.jp/>

1. 講座の目的

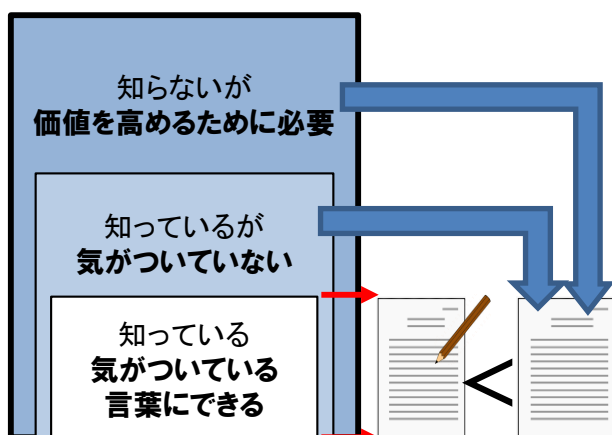
知識だけが必要な仕事は、やがてAIに置き換わると言われています。そのとき求められる力は『自分の考えを言葉にして、他の人に伝えていくこと』です。価値あるアイデアを発案し分かりやすく伝え、他の人との協同作業で成果を出すことが求められます。ここで必要なことが企画や提案。でも、それがなかなか上手く行かない。

企画や提案が通らない理由は2つです。1つ目は、分かりやすく伝えていないため価値あることが理解されないこと。2つ目は、伝えた内容が相手にとって価値の低いもの・役に立たないものであること。間違いなくこの2つです。

図解すると分かりやすくなり価値があるように見えますが、自分の知っている少ない情報をこねくりまわしても価値は高まりません。価値を高めるには、知っているけれど「気がついていない情報」と、知らないけれど「価値を高めるために必要な情報」を取込むことです。

では、どうすれば企画や提案の価値を高める発案としてまとめていくことができるのでしょうか。一般の図解本にある図解パターンに頼ると簡単な内容なら使えますが、すぐに限界を感じます。複雑な内容を組立てることができないからです。

この講座では価値ある発信をするために「図解思考」を学びます。図解思考は、手持ちの情報を材料にして「抜けている・ダブっている・矛盾している情報」を可視化することで自分や相手に質問して内容の完成度を高める手法です。当てずっぽうに発想するのではなく、いかに効率的に視点を移動し見落としなく網羅して探し出すかが重要です。この講座を足掛かりにコツコツと現場で「気づき・考え・工夫したこと」を積上げれば、通る企画や提案につなげることができます。



頭の中のモヤモヤした「想い」を書出したことを図解表現するだけではダメ！
書出した内容をどう綺麗に表現しても、それだけでしかない

図解思考に求められること！

- ・知っているが、気がついていない情報
 - ・知らないが、価値を高めるために必要な情報
- これらを探り出してまとめ上げていくこと

相手が求める内容の「価値」の高さが重要！



2. 講座概要(受講対象・狙い・特徴)

■受講対象者

- ・頭の中の「想い」を整理して、分かりやすく表現したい方
- ・発想は良いが企画が通らない、内容の価値を高めたい方
- ・問題の真因を探り課題を具体化する、構造化の力をつけたい方
- ・ノウハウや研究成果を図解して、未来のために蓄積をしたい

■講座の狙い・ゴール

- ・頭の中のモヤモヤしたアイデアを、整理し完成度を高める
- ・自分の知らないことを取込んで、アイデアの価値を高める
- ・問題や課題を構造化して考え、悩まずに取り組む
- ・現場での「気づき」や失敗からの「学び」を組織の知恵にする

■講座の特徴

講座の「図解思考」は、「9つの基本形」をモジュールとして思考をまとめる技術

「9つの基本形」とは

思考を整理し表現する最小単位「モジュール」 言葉を要素として、言葉同士の関係をまとめたセット

関係は

- ・比べる ①対比 ②対立 ③親和
- ・並べる ④因果 ⑤移動 ⑥段階
- ・組立てる ⑦組成 ⑧展開 ⑨包含

考えて表現したことを「モジュール」にまとめ、それらを組み合わせることで構造化する。

最小単位「モジュール」から発案し、組立てることで複雑な内容も組み立てることができる。

「9つの基本形」を使うことで

・思考を書出し、モジュールにまとめると..

「ヌケ・ダブリ・矛盾」が見える。見えたら、追加・修正をして内容の完成度を高めることができる。

・アイデアを具体化しようと書き出すときに..

形にそって視点を移動させることができる。

「あてっぼう」の思い付きに頼らないで問いを立てるガイドとなる。自分や相手に「問う」ことで、もれ落ちなく網羅して考えられる。

講座は、図解を使った思考法で「概念」の構造化・可視化を行う

- ・数値を可視化するグラフの作成方法についての解説はありません
- ・一般的なパターンを使った図解の表現方法の解説はありません
- ・パワーポイントの基本操作についての解説はありません

3. 講座概要(受講特典・過去の受講者の声)

■受講特典

1. CD-ROMを進呈
 - ・上書き利用できる図解パワーポイント (PPT 108枚)
 - ・企画書、提案書に使えるクリップアート (gif 222個)
2. 講座中と終了後の図解のアドバイス
 - ・講座中：自分のテーマで図解練習、講師から個別にアドバイス
 - ・講座後：図解添削サービス、図解を講師に送り返信を受ける
(講座終了後、1ヶ月以内・一人1枚のパワーポイント限定)

■過去の受講者の声

自分の中ではまとまっていると考えていた事項が、実はあいまな状態であることが文字にすることで実感できました。上司の理解が得られにくい原因はそこにあると納得できました。9つの基本形を4つの手法で整理できるようにトレーニングして資料の説得力を高め上司や役員への決裁など、図解技術を活用していきたいと考えています (開発設計部)

「同僚に資料を見せたら、今までものとは見違えるほどわかりやすいと驚かれた。」 (企画・営業)

以前は、自分の作成資料を見ながら、何がしたいのか分からなくなるなどモヤモヤ感が強かったのですが、セミナー後に作成した今回の資料では、頭がすっきりした感じです。 (メーカー・品質管理)

パワポを見せた人たちから「今までと全然違う。」「見てるだけで内容が分かる」「何故変わったのか?」「セミナー資料を見せてくれ」と言われました。 (管理職)

やれ!と掛け声だけで、具体的な指示が出来ていない状態から抜け出せました。 (管理職)

図解をするための思考方法が理論的にまとまっていてよかった」 (企画・営業)

自分がなぜ図解を苦手に行っているのかが分かりました学んだことをコツコツ実践していきます (研究)

新しい事業の理念やコンセプトを、上手くスタッフに伝えることができました。 (チェーン本部)

4. 講座プログラム 概要①

図解の基本

- ・ 図解はセンスも絵心も不要、練習すれば誰でもできる
- ・ 図解思考は論理思考の基盤、概念の構造化の手法
- ・ 図解できない理由は、「図解の表現力が問題ではない」

仕事の現場で問題が発生する構造

- ・ 意志が伝わる構造と問題が発生する場所と原因
- ・ 「口で言っている言葉≠心で望んでいる期待」これが問題
- ・ 職場で発生する問題には、3つの要因がある

図解パターンやフレームワークでは、すぐに限界を感じる

- ・ パターンに当てはめても、網羅した思考ができない
- ・ 表現の前に概念化が必要「表現テクニックを覚えてもダメ」
- ・ 「気がつかないこと・知らないこと」を取込んで価値を高める

「9つの基本形」の元は、仕事の基本から生まれた

- ・ 問題の可視化・構造化は「真因」を探っていくアプローチ
- ・ 過去の分析と未来の設計は同じ力、アプローチが違うだけ
- ・ 分析力と設計力の基本は「9つの基本形」

「9つの基本形」は「関係のモジュール」を作って組立てる

- ・ 言葉を書出して言葉と言葉の「関係のモジュール」を作る
- ・ 「関係のモジュール」を整理・補強し完成度を高める
- ・ 「9つの基本形」は漏れなく網羅した発想を広げるガイド

1枚の図解コンテンツに必要な表現要素（何を書けば良いのか）

- ・ 文章と図解との違い（図解表現する対象）
- ・ 図解コンテンツを構成する要素「起・承・展・典・結」
- ・ 文章の構造を理解して図解する手順

図解コンテンツの表現力を高める「図形として、論説文の要約として」

- ・ 図解を構成する要素（丸・箱・関係線・文字・クリップアート）
- ・ 「表象動作」としてのクリップアートの意味・使い方
- ・ 文字列の表現方法（要約・フォント・文の長さで改行・パラレリズム）

「想いを言葉に・カタチにすること」で悩むこと

- ・ 考える出発点は「問い？」、良い「問い？」には基礎知識
- ・ 目的と手段は階層構造になっている、表現する階層を定める
- ・ フィット&ギャップできない問題の方が多い

※途中、パソコンを使った練習問題があります。

- ・ 簡単な気づきの問題が数題
- ・ 自分のテーマで図解する練習

5. 講座プログラム 概要②

■考えを整理し、発想を広げるガイド「9つの基本形」

考えを整理し発想するガイド「9つの基本形」
<http://www.teoria.co.jp> copyright (C) Hidetoshi Ikeda All rights reserved

頭のモヤモヤをMECE(漏れなく・ダブリなく)で探っていく

比べる 	①対比 比べる要素を出していく (大中小・価格別・種類...)	②対立 否定する 批判する 相手の立場で 利害対立で 対立的、批判的に考える	③親和 類語でたどる 似た言葉 似た意味 近似、周辺を考える
並べる 	④因果 因果関係から 過去へ遡る 未来を計る 因果関係から考える	⑤移動 何が移動するのか？ ・情報、商品 ・お金、権利 ・人間、感情 移動する要素を考える	⑥段階 ステップ 計画する フェーズ 予測する 手順・時間経過で考える
組み立てる 	⑦組成 抽象化 だから！ So What 「要するに！」と考える	⑧展開 具体化 なぜなら！ Why So 具体的に考える	⑨包含 俯瞰 他には？ 箱を大きくして考える

あてずっぽうでなく、あたりをつけて整理し発想するガイドとして利用

■考えを整理し、発想を広げるガイド「9つの基本形」

こうしたい
ああしたい

「9つの基本形」
に当てはめてみる

①対比 	②対立 	③親和
④因果 	⑤移動 	⑥段階
⑦組成 	⑧展開 	⑨包含

抜けている情報
ヌケ

重複している情報
ダブリ

間違っている情報
矛盾

図解思考で整理し

よく聴く
質問する
提案する

空白の部分を探る 重なりを整理する 整合性を確認する

考えたことの完成度を高める

6. 講師プロフィール

有限会社 テオリア
経験学習コンサルタント 池田 秀敏



新潟県上越市（旧大島村）生まれ。上越市在住。
流通業を経てシステムエンジニアとなり、昭和58年に配管CADシステム設計に従事。複雑な機能を文章で伝えることに限界を感じ図解化の試行錯誤に取り組み始める。作成した図解は10万枚を超え、「日本で一番図解しているコンサルタント」と呼ばれている。

図解を使った業務改善・問題解決・論理思考・図解の講義を受けた受講生は延べ4000名。現場で使える事例の豊富さは、国内外でもダントツで他を圧倒。WEB公開している図解だけでも1000枚を超える。

特に、ミスクレームに発展させないクライシスマネジメント（危機管理）の図解には定評がある。クライアントは大手メーカーが多く、製薬企業、外資系ヘルスケア企業、食品企業、自動車企業の品質管理、研究開発部、技術開発室の担当者が多い。「技術知識が無い担当者とも話がしやすくなった」、「誰が見ても分かる業務フローができた」、「ミスがクレームに発展せずコストが3分の1に減少した」など喜びの声が届いている。

「可能性をデザインせよ！」という理念のもと、業務の可視化と現場の知恵を共有するプラットフォーム設計に手腕を発揮している。また、コンサルティングでは加盟店募集の図解資料を作成し、2600店の加盟店をわずか8ヶ月で3200店へ飛躍させるなど数多くの実績を持つ。「問い合わせが30%増えた」、「営業の契約スピードが2倍に加速した」など、若手を即戦力化させたい企業からも重宝されている。

現在は、中小企業大学校で講師を務めるなど精力的に活動。社内で使える図解を描きたい担当者からの依頼に応え、「池田式・図解思考」の通信教育の準備を進めている。

有限会社テオリア 3つの強み

①仕事を可視化する技術

- ・ 図解で考えたこと・伝えたいことを可視化する
- ・ 可視化してロジカルチェックし完成度を高める

②仕事を体系化する技術

- ・ 事業を理念からオペレーションまで体系化する
- ・ 業務プロセスを階層別に設計図に展開する

③書き溜めた図解コンテンツ(約1万枚)

- ・ 現場の「気づき」を図解コンテンツとして蓄積
- ・ 改善や社員研修で使える図解コンテンツ多数