

ASK ニュース

Vol.0214

2016年8月8日(月)

担当：MS事業部 三宮

〒460-0002

名古屋市中区丸の内 3-22-21

損保ジャパン日本興亜名古屋ビル 1F

ASK 税理士法人

TEL 052-971-1122 FAX 052-971-4488

戦略的思考の鍛え方

はじめに

ASKニュースをご覧の経営者の皆様、経営者にとって重要な要素は無数にあります。営業力であったり、企画力であったり、財務分析力、語学力であったりと数えたらきりがありません。

これらの能力は、経営者にとって確かに必要です。しかし、力だけを身に付けるだけでは、不十分です。なぜなら、力だけあっても思考というものが出来なければ身体能力が高い動物と一緒にです。経営者には、戦略的思考というものが備わっていないと十分とは言えないのです。

必要な3つの力

経営コンサルタントとして著名な大前研一は、ビジネスマン全員に必要な要素について「質問する力」「考える力」「議論する力」が必要であると説いています。この力を今の流行り言葉に置き換えるとコミュニケーション力という言葉になるのでしょうか。

問題点の本質を発見するためには、「質問する力」が重要になってきます。発見された問題点の解決方法を探すためには論理的思考に基づいた「考える力」が必要です。その解決方法を実行に移すために自分の意見を伝える「議論する力」が必要なのです。

この3つの力の源が、ロジック（論理）に基づいたシンク（考え）いわゆるロジカルシンキング

なのです。

戦略的思考の鍛え方

日本人は、このロジカルシンキングに基づく、戦略的思考が弱いと言われています。一言で言えば「What's if?」（もし~だったら、どうする?）です。日本人は、歴史的にも中国や欧米の模倣をしてきました。アメリカのように自ら自由を勝ち取って独立をしたというようなことはありません。なので、日本人は答えを「考える」とは言わずに「見つける」と言います。どこかに答えがないかと探しているということです。

大前研一は、この戦略的思考の鍛え方として、2つの方法を唱えています。

一つ目は、新聞やネットという断片的な知識の取り込みに頼らずに週刊誌や月刊誌を重点的に読むことです。この方が、分析力や概念の抽出をする力が備わります。

二つ目は、「しょうがない」と受け止めていることをどうしたら「しょうがある」に変えられるかを日々考えることです。言い換えれば代案を生み出す癖をつくることです。

おわりに

現代のコミュニケーション力というのは、どちらかという人当たりが良いという風に捉えられがちですが、本当のコミュニケーション力というのは、問題解決能力です。その能力を高める為には、戦略的思考が不可欠なのです。