

17j ITビジネスにおける論理思考力の向上 ～問題発見、原因分析、対策立案～

1. 研修要領

主催者 (一社)長崎県情報産業協会

・募集定員	16名
・研修会場	出島交流会館(住所:〒850-0862 長崎市出島町2-11)
・講師	富士通株式会社:井上龍也
・開催月日	2021年12月8日(水)・9日(木)・10日(金)
・実施時間・日数	9:30 ~ 17:30 (7時間/日)・3日間(21時間)
・受講料(税別)	78,800円
・教材料(税別)	5,000円

2. 対象者

論理思考の技術向上を必要としている方。ITビジネスにおける問題解決を行う方。

3. カリキュラムの概要

論理思考はITビジネスの様々なシーンで活用できるスキルです。本コースでは、論理的な思考法や情報の整理手法(仮説思考、ゼロベース思考、フレームワークの活用、MECE、ロジックツリー、マインドマップ)を学習し論理思考力を向上します。演習では問題発見、原因分析、対策立案を行い学習した知識の定着を図っていきます。ITビジネス現場で発生する事象を論理的に考えることで、的確な問題解決や意思決定が行えるようになります。

4. カリキュラムの詳細

3日間(21時間)

	科目	時間	科目の内容
12月8日	1. 論理的思考とはなにか	3.0hr	<ul style="list-style-type: none"> ・論理的思考とは ・「論理」と「思考」 ・論理的思考を身につけると ・論理的思考を行うために必要なスキル ・ビジネスで「論理的思考」が必要なとき
	2-1. 論理的思考法と表現ツール	4.0hr	<ul style="list-style-type: none"> ・論理的思考法と表現ツール ・論理的思考法 帰納法、演繹法、MECE

	科目	時間	科目の内容
12月9日	2-2. 論理的思考法と表現ツール	5.0hr	<ul style="list-style-type: none"> ・表現ツール ロジックツリー、ピラミッド・ストラクチャー、イシューツリー ・「思考」の構成要素 「知覚」と「思考」、「事実」、「推論」、「推測」、「意見」
	3-1. 論理的に相手を説得するには	2.0hr	<ul style="list-style-type: none"> ・論理的に相手を説得するには ・信頼関係を構築する ・話を聴く ・論理的に話す ・効果的な質問をする
12月10日	3-2. 論理的に相手を説得するには	3.0hr	<ul style="list-style-type: none"> ・詭弁(きべん)に注意する ・効果的に反論するには ・ロジックの弱点の見つけ方、反論のポイント
	4. デイバート演習	4.0hr	<ul style="list-style-type: none"> ・デイバートとは ・デイバートのルール、進め方 ・立論、尋問、反駁、作戦タイム、結論 ・判定方法
	計	21.0hr	

5. 使用教材

ビジネスシーンにおける論理的思考力向上(富士通ラーニングメディア)

ビジネスに活かす論理的思考～基本理解とトレーニング～(富士通ラーニングメディア)

6. 到達目標

本コース修了後、次の事項ができることを目標としています。

1. 論理的思考法の重要性を理解できる。
2. 基本的な論理的思考法を理解できる。
3. 論理的な整理手法を用いて、複雑な情報を整理/再構築できる。
4. 複雑な問題に対して論理的に相手を説得できる。

7. レベル

ITSS:プロジェクトマネジメント育成 - [*]ネゴシエーション【レベル: 2】

ITSS:ITスペシャリスト育成 - [*]ネゴシエーション【レベル: 2 - 3】

ITSS:アプリケーションスペシャリスト育成 - [*]ネゴシエーション【レベル: 2 - 3】

ITSS:ITサービスマネジメント育成 - [*]ネゴシエーション【レベル: 2 - 3】

ITSS:ソフトウェア開発育成 - [*]ネゴシエーション【レベル: 2 - 3】

[*] ITスキル標準研修ロードマップにおけるコース群名