

8 中堅・若手社員の皆さま向け

——— 論理的にアウトプットする力で差をつける ———

# 論理的に「答える」「書く」、伝える技術

開催日：2019年11月18日(月)10:00~17:00

会場：りそな総合研究所 東京本社セミナールーム

講師：ビジネス・受験参考書著者 **鈴木 鋭智** 氏  
キャリア・サポート・セミナー 顧問

略歴：

「学校では教えてくれないビジネス国語」の専門家。若手社員～管理職の問題解決トレーニングのほか、広報・セールスライティングに関するコンサルティング、プロの著者を対象とした文章講座など幅広く活動。大手予備校講師時代、ロジカルシンキングを高校生向けにアレンジした『何を書けばいいかわからない人のための小論文のオキテ55』を出版し、6年連続Amazonカテゴリ1位、シリーズ累計16万部のベストセラーとなる。また満席御礼を連発する人気講座の内容をまとめた『ミニマル思考世界一単純な問題解決のルール』は台湾、韓国でも翻訳出版される。1969年生まれ。東北大学大学院文学研究科修士課程修了(認知心理学専攻)。

## ◆特色

職場の生産性を妨げている最大の原因の一つは「下手なコミュニケーション」です。伝わらない説明や誤解される表現によって、手戻りが発生し、クレーム対応に追われ、残業が増える……。

ですが、「こう問われたら、こう答える」という会話の「型」を身につければ、仕事のミスは激減します。「受講した翌日から成果が出た」「ワーク中に仕事の悩みが解決できた」と評判の「学校では教えてくれない『ビジネス国語』の授業」をお楽しみください。

## ◆カリキュラム

※録音・録画はご遠慮下さい。

### I 論理的に「答える」技術

#### 1. 「論理的な受け答え」のできる人、できない人

- (1)相手に欠けている情報は何か
- (2)二通りの解釈が誤解を生む
- (3)「伝わる自己紹介」のロジック

#### 2. その質問、本当はこういう意味なんです

- (1)「報・連・相」に必要なもの、要らないもの
- (2)「本当にできるのか？」と聞く上司の真意
- (3)「なぜ？」には「原因」と「目的」がある

#### 3. 説得力の上がる議論の仕方

- (1)「君の意見は？」で答えに困る本当の理由
- (2)問題提起には優先順位がある
- (3)こんな会議が現場を疲弊させる

### II 論理的に「書く」技術

#### 4. あなたの評価を下げるガツカリ文章

- (1)お客様の信用を失うビジネスメール
- (2)見落としが発生する連絡事項
- (3)学生っぽさが抜けないレポート

#### 5. 論理的に伝わる文章を書く3つのポイント

- (1)個人的主観を客観的説明に変換する
- (2)パッと見ただけでわかる情報整理のコツ
- (3)上司を感心させる箇条書きのルール

#### 6. 凡庸な文章を大バケさせる編集の技術

- (1)書く価値／読む価値のある文章とは
- (2)賛成／反対に分かれるテーマの落とし所
- (3)相手の頭に絵を描く文章の書き方とは？

**参加申込書** (\*個人情報の取扱いに関して「私は貴社の個人情報に」) 受講料：会員…24,200円 一般…31,900円  
に関する利用目的を確認、同意の上、申込みをします (参加者1名様、消費税等・テキスト代を含む)

11/18(月) 論理的に「答える」「書く」、伝える技術【FAX. 03-3699-6629・6729 りそな総合研究所 行】

貴社名				区分	MS・会員・一般	会員番号	
受講票送付先	〒			連絡担当者	部署・役職		
					ふりがな		
					氏名		
業種 <small>(具体的に記入してください)</small>				E-Mail			
TEL	( )	FAX	( )	取引店	支店		
参加者 <small>( )内にふりがなをご記入ください。</small>	氏名	( )	部署	役職			
	氏名	( )	部署	役職			
	氏名	( )	部署	役職			
当社使用欄	替 / 振 (会・個)	入力日 /	発送日 /	受講料	円	作成日 /	発送日 / 同・別

会員の方：入会時にご選択いただきました「口座振替」あるいは「お振込み」のどちらかのお支払い方法になります。[お問い合わせ先] 一般の方：受講票とともにご請求書をお送りいたします(原則)。セミナー開催前日までにお振込みください。03-5653-3951  
 \*キャンセルはセミナー開催前営業日の17時までにご連絡ください。それ以降のキャンセルは、受講料全額をいただきます。なお、参加申込みが少数の場合や講師の病気等により、開催を中止させていただく場合があります。研修担当 (H)