

令和7年12月4日付【水道産業新聞】

関東支部<論理的、客観的な思考で提案力向上>

若手社員対象に研修会

論理的、客観的な思考で提案力向上

水コン協関東支部

若手社員対象に研修会



グループワークで演習問題に取り組む参加者



菅原支部長

全国上下水道コンサルタント協会関東支部は、協会議室で「若手社員研修会」を開いた。会員各社から社会

全国上下水道コンサルタント協会関東支部は、協会議室で「若手社員研修会」を開いた。会員各社から社会

経験5年程度までの若手社員16人が参加。外部講師のアドバイスを受けてから、論理的に話す、書くための「ロジカルシンキング・クリティカルシンキング」について理解を深めた。

ロジカルシンキングは、相手から意を引き出し、期待する行動を取つてもらうため、伝えたい提案や主張を相手に正しく理解し納得してもらう必要がある。ロジカルシンキングとクリティカルシンキングは、筋道を立てて

研修は、4人1組のグループワークを中心に進めた。はじめに、仕事におけるコミュニケーションの形成に必要な相互通理解について学ぶた

だ。また、論理的な結論を導くための手法として、事象・集合に対して範を

設ける「A診断ツール」の診断結果をもとに、互いの行動特性などを話合つた。

続いて、構造的に考え方や枝葉としてつなげ、因果関係を開拓する「ロ

ジックツリー」、既存の構造を取り外して思考の枠を抜け、可能性を求める「ゼロベース思考」、仮説を構築し検証を繰り返すことで課題を深掘り・体系化していく「仮

設説書」について学び、コンサルタントのロジカルシンキングを想定したまど

め演習問題でおさらいした。菅原一孝・関東支部長

は、「論理的な思考について、これまでの実務

も、若手社員が持つ感性を活かしてPRをしていた

客の要望と自社のビジネスチャンスを両立させるための提案につなげる」とができる。

研修は、4人1組のグループワークを中心に進めた。はじめに、仕

事におけるコミュニケーションの形成に必要な相互通理解について学ぶた

だ。また、論理的な結論を導くための手法として、事象・集合に対して範を

設ける「A診断ツール」の診断結果をもとに、互いの行動特性などを話合つた。

続いて、構造的に考え方や枝葉としてつなげ、因果関係を開拓する「ロ

ジックツリー」、既存の構造を取り外して思考の枠を抜け、可能性を求める「ゼロベース思考」、仮説を構築し検証を繰り

返すことで課題を深掘り・体系化していく「仮

設説書」について学び、コンサルタントのロジカルシンキングを想定したまど

め演習問題でおさらいした。菅原一孝・関東支部長

は、「論理的な思考について、これまでの実務

も、若手社員が持つ感性を活かしてPRをしていた

だ」と総括した。

客の要望と自社のビジネスチャンスを両立させるための提案につなげる」とができる。

研修は、4人1組のグループワークを中心に進めた。はじめに、仕

事におけるコミュニケーションの形成に必要な相互通理解について学ぶた

だ。また、論理的な結論を導くための手法として、事象・集合に対して範を

設ける「A診断ツール」の診断結果をもとに、互いの行動特性などを話合つた。

続いて、構造的に考え方や枝葉としてつなげ、因果関係を開拓する「ロ

ジックツリー」、既存の構造を取り外して思考の枠を抜け、可能性を求める「ゼロベース思考」、仮説を構築し検証を繰り

返すことで課題を深掘り・体系化していく「仮

設説書」について学び、コンサルタントのロジカルシンキングを想定したまど

め演習問題でおさらいした。菅原一孝・関東支部長

は、「論理的な思考について、これまでの実務

も、若手社員が持つ感性を活かしてPRをしていた

だ」と総括した。

客の要望と自社のビジネスチャンスを両立させるための提案につなげる」とができる。

研修は、4人1組のグループワークを中心に進めた。はじめに、仕

事におけるコミュニケーションの形成に必要な相互通理解について学ぶた

だ。また、論理的な結論を導くための手法として、事象・集合に対して範を

設ける「A診断ツール」の診断結果をもとに、互いの行動特性などを話合つた。

続いて、構造的に考え方や枝葉としてつなげ、因果関係を開拓する「ロ

ジックツリー」、既存の構造を取り外して思考の枠を抜け、可能性を求める「ゼロベース思考」、仮説を構築し検証を繰り

返すことで課題を深掘り・体系化していく「仮

設説書」について学び、コンサルタントのロジカルシンキングを想定したまど

め演習問題でおさらいした。菅原一孝・関東支部長

は、「論理的な思考について、これまでの実務

も、若手社員が持つ感性を活かしてPRをしていた

だ」と総括した。

客の要望と自社のビジネスチャンスを両立させるための提案につなげる」とができる。

研修は、4人1組のグループワークを中心に進めた。はじめに、仕

事におけるコミュニケーションの形成に必要な相互通理解について学ぶた

だ。また、論理的な結論を導くための手法として、事象・集合に対して範を

設ける「A診断ツール」の診断結果をもとに、互いの行動特性などを話合つた。

続いて、構造的に考え方や枝葉としてつなげ、因果関係を開拓する「ロ

ジックツリー」、既存の構造を取り外して思考の枠を抜け、可能性を求める「ゼロベース思考」、仮説を構築し検証を繰り

返すことで課題を深掘り・体系化していく「仮

設説書」について学び、コンサルタントのロジカルシンキングを想定したまど

め演習問題でおさらいした。菅原一孝・関東支部長

は、「論理的な思考について、これまでの実務

も、若手社員が持つ感性を活かしてPRをしていた

だ」と総括した。

客の要望と自社のビジネスチャンスを両立させるための提案につなげる」とができる。

研修は、4人1組のグループワークを中心に進めた。はじめに、仕

事におけるコミュニケーションの形成に必要な相互通理解について学ぶた

だ。また、論理的な結論を導くための手法として、事象・集合に対して範を

設ける「A診断ツール」の診断結果をもとに、互いの行動特性などを話合つた。

続いて、構造的に考え方や枝葉としてつなげ、因果関係を開拓する「ロ

ジックツリー」、既存の構造を取り外して思考の枠を抜け、可能性を求める「ゼロベース思考」、仮説を構築し検証を繰り

返すことで課題を深掘り・体系化していく「仮

設説書」について学び、コンサルタントのロジカルシンキングを想定したまど

め演習問題でおさらいした。菅原一孝・関東支部長

は、「論理的な思考について、これまでの実務

も、若手社員が持つ感性を活かしてPRをしていた

だ」と総括した。