

ChatGPT緊急マスターコース for ビジネスパークソン 第5期 第2回

ブレイクスルー パートナース株式会社
マネージングディレクター
赤羽 雄二

メール：akaba@b-t-partners.com

ウェブサイト：<https://b-t-partners.com/>

ブログ：<https://b-t-partners.com/blog>

書籍：<https://b-t-partners.com/book>

セミナー：<https://b-t-partners.com/event>

コーチング：<https://b-t-partners.com/news/4381>

オンラインサロン：<https://community.camp-fire.jp/projects/view/318299>

ChatGPT緊急マスターコース 第5期：<https://chatgpt-for-businessperson5.peatix.com/view>

ブレイクスルー講座 第8期：<https://breakthrough-training-course8.peatix.com/>
コンサルタント強化特訓コース 第4期：<https://consultant-training-course4.peatix.com/view>

Threads：<https://www.threads.net/@yujiakaba>
インスタ：<https://www.instagram.com/yujiakaba/>

Voicy：<https://voicy.jp/channel/2885>

Clubhouse：<https://www.clubhouse.com/@yujiakaba>

オンラインサロン

LINE相談



お申し込み



内 容

1. ChatGPT活用上の注意
2. ChatGPTに聞いてみた
3. ChatGPTで仕事上の問題解決に取り組む
4. 問題把握・解決力、質問力、仮説構築力、全体構想力の強化
5. 次回9/26（火）までの宿題
6. 参考セミナー、図書

1. ChatGPT活用上の注意

ChatGPT活用上の注意

- ChatGPTが使えるのは、
 - 1. 熟知している分野でさっと何かをする（軽作業、アイデアを30出す、要約するなど）
 - 2. 新しいアイデアをとにかく多く出し、そこからピンと来るものを選ぶ
 - 3. 全体を把握している場合に、立場を変えてロールプレイングをする
 - 4. 知らない分野をさっと学ぶ（検索より早い、ただでたらめも混じる）
- ChatGPTを使うと危険なのは
 - 分析する、調査する～文字面から適当に答えてくる
 - 優先順位をつける、順番をつけるはもっと苦手～背景に論理性がゼロ
 - 漠として聞いても、あまり意味のある答えは出てこない
- ChatGPTの最大の問題点は
 - できないと言わず、必ずアウトプットを出してくること
 - 確率の高い言葉を並べてくるだけなので、すべていい加減
 - 文章としては読みやすいのでまともかと誤解させるが、考える力は全くない

専門家が見たら「使えない」レベル

マーケティングやマンガの分野に詳しくない人が回答を見たら「すごい」と思うかもしれません。ところが専門家から見たら「使えない」レベルです。もし専門家であれば自分の専門分野でロールプレイさせてみて、回答について評価してみてください。ほどほどの答えかもしれませんが、第一線のプロの答えとはほど遠いと思います。

接待モードを切る

どのような接待的な機能がされているのかを特定した上で、それをしないように指示すると止めます。

- ・まとめや結論は指示以外では書かないでください
- ・詳細でないことや重要ではないことも省略せずに書いてください

もし接待モードが切れない場合、「〇〇をやめるともっと助かります」というように、切るとユーザーの満足が高まることを明示すると切れる場合があります。

ただしこのような指示にも量的な限界があるようで、増やしすぎると無視するようになります。利用目的に悪影響を及ぼす接待モードを切るようにして

簡単さを求めるか、精度や正確さを求めるかを判断して使う

自分が素人の分野で、ほどほどな回答が素早く欲しい場合には、接待モードやstep by stepは大変役立ちます。自分に必要だけど得られない人脈があり、行き詰まっているときには、ほどほどの回答でも大変ありがたいものです。

また、ほどほどで構わないものにも役立ちます。メールでの配慮の行き届いた返信です。労力をかけても見返りが少ないけれども、しかたがないからしているようなことにはうってつけでしょう。

でも、ほどほどでしかないことには注意が必要です。最高だけが生き残る場所では力不足です。たとえばエンタメのようなトップが生き残るような市場では、ほどほどが生き残る場所はありません。

改めて、今のところ専門家が使えるくらいに精度を上げる方法は以下です。

- ・補完させることなく解釈の揺れも起きないほど明瞭な指示を表現する

2. ChatGPTに聞いてみた

プロンプトについて

プロンプト作成時の注意



プロンプトを作成する際には、以下のような点を考慮すると良いでしょう：

1. 冗長性を避ける: AIは直接的で具体的な指示を最も効率的に処理します。冗長なフレーズや重複する指示は、AIが必要な情報を見逃す原因になることがあります。例えば、「私はAを知りたいです。Aについて教えてください。」よりも、「Aについて教えてください。」の方が効果的です。
2. 不明確な指示を避ける: AIは具体的な指示を理解するのが得意です。抽象的な概念や非常に広範なトピックについて尋ねるよりも、具体的な質問や具体的なトピックについて尋ねる方が良い結果を得ることができます。
3. 不必要な制約を避ける: AIに無理なタスクを依頼するのは避けましょう。例えば、「1秒以内に答えを出す」、「これまでに公開された全ての書籍を引用する」、「最新のニュースを取得する」などの指示は、AIの能力を超えています。また、これらは現実的な期待値を設定しないため、不必要な混乱や不満を生む可能性があります。
4. AIの能力を誤解しない: AIはリアルタイムのインターネットアクセスができないため、最新のデータや情報を提供することはできません。また、AIは自己意識や感情を持たず、自己学習する能力もありません。これらの要素を理解し、それに基づいた指示を作成することが重要です。

これらを考慮しながら、明確で具体的なプロンプトを作成することで、AIからのレスポンスの質と効率性を最大化することができます。

試行錯誤をくり返しながら、プロンプトを最適化する



はい、その通りです。AIの反応はある程度プロンプトの設計によって変化しますので、試行錯誤を繰り返しながらプロンプトを最適化することが可能です。異なる種類のプロンプトを試すことで、どのようなアプローチが最も効果的であるかを学ぶことができます。

また、プロンプトの設計においては、AIが理解しやすい明確な言葉遣いと具体的な指示を使用することが重要です。
また、問題のコンテキストや背景、AIに対する具体的な期待値など、AIに与える情報が多いほど、AIがより適切な応答を生成しやすくなります。

しかし、必要以上に詳細すぎるプロンプトは逆に結果を悪化させる可能性もあります。だからこそ、適切な詳細度を見つけるための試行錯誤が必要なのです。これはユーザーの要求によって大きく変化しますので、一概に正しいプロンプトの作り方があるわけではないことを理解していただくことが重要です。

そして最後に、AIはあくまでツールであり、ユーザーの要求を満たすための適切な応答を提供することが目的です。そのため、ユーザー自身がAIとの対話を通じてその使用法を学び、独自の最適なプロンプトの設計方法を見つけることが、最終的には最良の結果を生むでしょう。

「思考過程がわかるように～」 「何度か検討を重ねて～」は無理

SH

1 / 1「- 思考過程がわかるように段階的に、具体的に教えてください。

- 何度か検討を重ねてから回答してください。」これらに関しては、プロンプトに盛り込む意味はあまりないといってもよろしいでしょうか？



はい、その通りです。「思考過程がわかるように段階的に、具体的に教えてください。」と「何度か検討を重ねてから回答してください。」という指示は、AIの現在の能力では完全には満たすことが難しいです。

AIは人間のように思考したり、情報を反芻したりするわけではありません。AIは大量のデータからパターンを学習し、それを元に即座に回答を生成します。そのため、AIに対して「思考過程」を共有するように要求することや、「検討を重ねる」ことを要求することは、AIの能力の範囲を超えている可能性があります。

しかし、「思考過程がわかるように段階的に、具体的に教えてください。」という指示は、「情報を段階的に提示する」または「推論過程を明示する」というように解釈することは可能です。これは、AIが情報を順番に提示し、一つの点から別の点へのつながりを明示することで実現できます。

「何度か検討を重ねてから回答してください。」という指示は、一般的にはAIには適用できません。なぜならAIは学習モデルであり、一度生成した回答を「見直す」または「再考する」能力は持っていないからです。しかし、ある程度の深さと広さをもった質問に対しては、AIは既存の知識を利用して可能な限り綿密な回答を生成します。

したがって、これらの要求はプロンプトに含めることは可能ですが、その結果として得られる回答はAIの限界と能力によります。

「帰納的に」「MECEになるように」といったプロンプトはむずかしい

SH

1 / 1質問するとき、「帰納的に」、「MECEになるように」といったプロンプトは有効でしょうか？



「帰納的に」や「MECE（相互排他的で総括的）になるように」といったプロンプトは、AIに特定の思考フレームワークで問題解決を試みるよう指示するため、一部の場合で有効です。しかし、その効果は限定的であり、AIが正確に帰納的な推論をしたり、MECEの原則に従って全ての可能性を網羅的に考慮したりすることは完全に保証できません。

これはAIがあくまで統計的な言語モデルであり、経験的な思考や専門的な知識を持っているわけではないためです。
そのため、具体的な質問や要求を提供することで、AIが望む形での応答をより確実に生成することが可能となります。

例えば、MECEの原則に従った解答を求める場合、「この問題について考えられる全ての要素を列挙してください。それぞれの要素が他の要素と重複しないようにしてください。」などと具体的に指示することが有効です。

ただし、AIがこれらの指示を完全に理解し、期待通りの結果を生成することを完全に保証するものではないことを理解しておくことが重要です。

プロンプトが有効だったか聞いてもむずかしい

SH

1 / 1質問する毎に、「この質問のプロンプトは有効だったか評価と改善案を提示してください」、というプロンプトは有効でしょうか？



その質問の形式は一部のシチュエーションでは有効に機能するかもしれませんが、AIが全体的な「有効性」や「改善案」を提供する能力は限定的です。AIはあくまで言語モデルであり、自己学習や自己改善の能力は持たないためです。それは基本的に、訓練データに基づいてテキストを生成し、そのプロセスの間に新しい知識を獲得したり、過去の応答を覚えたりすることはありません。

したがって、「この質問のプロンプトは有効だったか評価と改善案を提示してください」といった質問に対しては、AIが具体的なフィードバックを提供することは難しいでしょう。代わりに、AIの応答が予想通りであったか、あなたの要求を満たしていたか、などの具体的な基準を設定して評価することをお勧めします。

さらに、特定の改善案や指示を試してみることで、プロンプトの有効性を改善する方法を見つけることができます。AIの応答はプロンプトに大きく依存するため、異なるアプローチを試すことで、最適な結果を得るための最善の方法を見つけることができます。

長い会話になった場合は、プロンプトに加え、**New Chat**で始める



1 / 1「以前の回答を完全に覚えているわけではないため、必要な情報が多くなった場合は、新しいプロンプトにすべての必要な情報を含めると良いでしょう。」ということは、煮詰まってきた場合は、新たに「New chat」で新しいプロンプトでRestartした方がよい場合もあるということです。



はい、その通りです。GPT-4は、過去の対話履歴全体を記憶し続けるわけではないため、長い対話の中で重要な情報が失われる可能性があります。特に、深く掘り下げた対話や複雑な議論では、特定の点に再度焦点を当てたり、新たな視点からアプローチしたりするために、新しいプロンプトでの再開が有効な場合があります。



再開する際は、以前の対話で得た重要な情報を新しいプロンプトに含めることで、AIがそのコンテキストを理解し、以前の議論を考慮に入れた回答を提供することができます。

「世界中の知見から回答を日本語でください」

この件に限り、回答は正しくない可能性。別の質問への答えでは、日本語で質問すると日本語データベースから回答するというものもあった。多分こちらのほうが正しい

SH

1 / 1 世界中の知見、データベースから回答が欲しいとき、以下のどちらのプロンプトがよいでしょうか？

①「質問を英語に翻訳して調べて、日本語で回答をください。」

②「世界中の知見から回答を日本語でください。」



「世界中の知見から回答を日本語でください。」というプロンプトの方が、あなたが求めている結果により適していると考えます。

その理由は、OpenAIのGPT-4は多言語モデルであり、学習データにはさまざまな言語のテキストが含まれているためです。したがって、特定の言語に翻訳する必要はありません。このAIは、学習データの中に存在するどの言語の情報にもアクセスできるので、あなたが何かを調べたいとき、その情報が英語のテキストに存在していれば、AIはそれを元に回答を生成します。

つまり、①のプロンプトは誤解を招く可能性があります。AIが英語を使ってインターネット上で現時点の情報を調査したり、リアルタイムでデータベースにアクセスしたりするわけではありません。

一方、②のプロンプトは、AIが学習したすべての言語からの知識を使って回答を生成することを示しています。これはAIの現在の能力と一致しています。

ただし、ご質問の内容や具体的なニーズによって、この推奨が変わる場合があります。より具体的な状況や目的に応じたアドバイスが必要な場合は、その詳細をお教えいただけますと幸いです。

ChatGPTの仕組みについて

ChatGPTは確率で文章を生成しているだけ、考えているわけではない

SH

1 / 1 AIは確率で文章を生成しているから、という理解でよろしいでしょうか？



はい、その理解は正確です。OpenAIのGPT（Generative Pretrained Transformer）シリーズのようなトランスフォーマーベースの言語モデルは、基本的には次の単語またはフレーズを予測するために確率を使って文章を生成します。

GPTは数百万の文書を元に学習を行い、その過程で「ある単語が他の特定の単語の後にどれくらいの確率で出現するか」を学習します。そして、それらの確率に基づいて新たな文章を生成します。これは、次にどの単語が来るべきかを予測する際の情報を提供します。

しかし、AIが生成する文章は、その学習データに基づいており、AIが「考えている」わけではありません。また、AIは特定の命題が事実かどうかを判断する能力や、その回答が正しいか間違っているかを自己検証する能力を持っていません。それらは全て学習データとその生成アルゴリズムに依存しています。

したがって、AIの「思考」という言葉は比喩的な意味であり、人間が持つような主観的な経験や意識を伴うものではありません。

行間を補足することはできない

SH

1 / 1「シンプルで明瞭なプロンプト」と、「具体的な期待値を設定し、期待通りの結果」は、相反するようにも思いますが、そうではないのでしょうか？

AIが何らかのアルゴリズムで行間を補足しているのでしょうか？



"シンプルで明瞭なプロンプト"と"具体的な期待値を設定し、期待通りの結果を得る"とは必ずしも相反するものではありません。どちらも、AIが理解しやすい指示を作成することを目指しています。

AIは、プロンプトの指示をテキストとして直接解釈します。しかし、AIはヒューマンライクな"行間を読む"能力は持っていません。AIは、大量のテキストデータから学習したパターンに基づいてテキストを生成します。そのため、AIに特定のタスクを明確に理解させるには、そのタスクに関連する具体的な明瞭なプロンプトが必要となります。

たとえば、"中小企業の業績向上についての提案を作成してください"というプロンプトは、具体的ではありますが、AIにとってはどのアспект（財務、マーケティング、人事など）に重点を置くべきかが明確でないため、混乱を招く可能性があります。

一方、"中小企業の人事部門における業績向上についての提案を作成してください"というプロンプトは、シンプルで明瞭であり、AIにとっての具体的な期待値を設定しています。このようなプロンプトは、AIが目標に対して具体的なテキストを生成する助けになります。

したがって、プロンプトを作成する際には、具体的かつ明確であることが重要です。また、その指示があいまいだと誤解を生む可能性がある場合は、具体的な指示を追加することで、期待する結果をより高い確率で得られるようになります。

確率で文章を生成するため、同じプロンプトでも異なる回答になる

SH

1 / 1 ChatGPTは、確率で文章を生成するため同じプロンプトでも、毎回回答は幾ばくか異なると思います。
ということは、プロンプトを変更して同じ質問をした場合、効果測定、検証が難しいと思いますが、なにか最適な方法がありますでしょうか？



ChatGPTが生成する文章は、確かに確率的な過程に基づいているため、同じプロンプトを与えても異なる回答が返される可能性があります。そのため、プロンプトの最適化や効果測定は一定の課題を伴います。

一般的なアプローチとしては以下のようなものがあります：

1. **複数回の試行:** 同じプロンプトで複数回の試行を行い、異なる回答がどの程度得られるかを観察します。これにより、ある程度の「平均的な」結果を得ることが可能になります。
2. **A/Bテスト:** 2つの異なるプロンプトを用意し、それぞれで複数回の試行を行うことで、どちらのプロンプトがより良い結果をもたらすかを比較します。
3. **定性的評価:** すべての評価が定量的なものである必要はありません。異なるプロンプトを試してみて、その結果があなたの目的にどれだけ適合しているか、あるいはあなたがどれだけ満足できるかという定性的な観察も有効です。

これらのアプローチは、あくまで一例であり、最適な方法は具体的な目的やコンテキストによる部分が大きいです。何よりも重要なのは、試行錯誤を通じて最適なプロンプトを見つけ出すというプロセスそのものでしょう。

ChatGPTはなぜ要約がうまくできるのか



ChatGPTはなぜ要約がうまくできるのでしょうか。単に言葉の確率で導き出しているだけなのに。



ChatGPTが要約をうまくできる理由は、モデルの訓練と構造に起因します。以下の要素が重要となります。

1. **大規模データセットによる訓練:** ChatGPTは、インターネット上の大量のテキストデータから訓練されています。この過程で、言語の構造、文法、意味などの多岐にわたる情報が学習されます。そのため、要約を行う際にも、情報を効果的に凝縮し、本質的な部分を抽出する能力が高まります。
2. **Transformerアーキテクチャ:** Transformerのアーキテクチャは、文中の各単語が他のすべての単語との関係を考慮する自己注意メカニズムを使用します。これにより、文脈の理解が深まり、文章全体の意味を把握する能力が強化されます。要約では、この全体的な理解が重要であるため、効果的に作用します。
3. **確率的言語モデリング:** ChatGPTは単に単語の確率に基づいているわけではありません。言葉の並びと構造も学習しており、文章の意味や主要なポイントを識別できます。このような能力により、文章から重要な情報を抽出して要約することができます。
4. **微調整:** 特定のタスク、例えば要約などに特化したモデルを作成するために、追加の訓練データセットでの微調整が可能です。このようにして、特定の要約タスクに対してモデルを最適化することができます。

これらの要素の組み合わせにより、ChatGPTは要約という複雑なタスクをうまくこなすことができます。単に単語の確率を計算しているだけでなく、文脈、意味、構造などのより深いレベルの理解が行われているため、要約の生成が可能

ChatGPTについての質問に対して、訓練されている

SH

1 / 1「ChatGPTについて質問した場合」と、「渋谷の美味しいラーメン店について質問した場合」に、回答の精度に違いはありますか？理由も教えてください。



はい、その通りです。ChatGPTの回答の精度や詳細さは、質問の主題やその主題に関するChatGPTの訓練データの量と質によります。このため、「ChatGPT自体についての質問」や「渋谷の美味しいラーメン店についての質問」に対する回答の精度は異なる場合があります。

1. ChatGPTについての質問： ChatGPTのアーキテクチャ、設計、訓練方法、使用方法など、AIや自身についての質問には、一般的に精度が高く、具体的な回答を提供できます。これは、ChatGPTが自己の設計や機能についての大量の文書データを元に訓練されているからです。
2. 特定の地域や店舗についての質問： ChatGPTは訓練データ内に存在する情報に基づいて回答します。このため、「渋谷の美味しいラーメン店」についての具体的な質問に対して、訓練データの中にそれに対応する情報が存在しない場合、詳細や最新の情報を提供できない場合があります。また、私の知識は2021年9月までのものであるため、それ以降の情報は提供できません。

以上の理由から、「ChatGPTについての質問」は一般的には「特定の地域や店舗についての質問」よりも高精度の回答を期待できると言えます。ただし、これはあくまで一般的な傾向であり、具体的な結果は質問の内容や文脈による部分が大きいです。

3. ChatGPTで仕事上の問題解決 に取り組む

ChatGPTで仕事上の課題解決に取り組む

- アイデア出し～マーケティングに関してアイデア出しを行い、プランを素早くまとめる
- 注目されやすいブログタイトル出し～ターゲットセグメントにすぐく受けるブログタイトル案を多数出す
- 一人ブレインストーミング～重要顧客への営業、および面倒な同僚とのやりとりへのヒントを得て、心の準備をする
- 上司への報告ロールプレイング～上司から何を追及されるのかを前もって知っておく、報告時の適切な説明のしかたを練習しておく

アイデア出し～マーケティングに関してアイデア出しを行い、プランを素早くまとめる（1回目）

AK

1 / 1 設定：あなたは大変有能で、マーケティングへの知見と実績のあるマーケティング専門家です。



条件：

- ・株式会社HelteはSailというスマートフォンでのサービスを提供しています。
- ・Sailは、日本語を学んでいる人と、日本語ネイティブの方をつなぐSNSで、主に、高齢の方がターゲットです。
- ・高齢の方がターゲットである理由は、日本語ネイティブであり、かつ時間があり、かつ海外の人との日本語での会話が刺激になるからです。認知症予防の効果も考えられ、生命保険や製薬系の企業、地方公共団体、高齢化社会を研究している大学教員などにも注目されています。
- ・神奈川県黒岩知事にも高く評価されたり、豊田市、藤沢市との関係も強くあります。大企業の労働組合も注目しています。
- ・株式会社Helteはすでに数億円の調達ができています。
- ・これまでは、オンラインセミナー、SNSなどでの発信が主でしたが、昨年6月、今年4月には国内最大級の日本語スピーチコンテストをオンライン開催し、1000人を超える参加者で賑わいました。
- ・広告費はまだ投入できていません。
- ・Sailには、まだマーケティングの専任スタッフがおらずやるべきマーケティング活動に十分取り組めていない状況です。

指示：Sailのマーケティングを抜本的に強化し、Sailユーザー数を国内外で10倍以上に伸ばす今後1年間の施策を10項目あげて、それぞれ①実施のねらい、②長所、③懸案課題、④費用を詳しく説明してください。

以下、提案する施策10項目を詳細に説明します。

1. ターゲットユーザーに特化したコンテンツマーケティング

- **ねらい:** Sailの特徴と利点を高齢者に理解しやすく伝え、引きつけること。
- **長所:** ユーザーの理解を深め、信頼と関心を高める。
- **懸案課題:** コンテンツの作成には時間と専門知識が必要。
- **費用:** 月額約500万円（ライティング、デザイン、ビデオ制作など）。

2. シニア向け体験セミナーの開催

- **ねらい:** 高齢者にアプリの利用法を直接教え、利用意欲を引き出す。
- **長所:** 顔を見せることで信頼関係を築き、直接的なフィードバックを得られる。
- **懸案課題:** 物理的な場所やオンラインでの開催が必要。新型コロナウイルスの影響
- **費用:** 月額約200万円（施設、設備、スタッフなど）。

3. 地方公共団体との連携

- **ねらい:** 公共の信頼性を利用し、ユーザー数の増加と地域社会への貢献を図る。
- **長所:** 地方公共団体との協力は、市民への広報活動に強力な力となる。
- **懸案課題:** 各自治体の意向や政策に合わせた取り組みが必要。
- **費用:** 変動。自治体との協議による。

4. 海外の日本語学習者を対象とした広告の展開

- **ねらい:** 海外の日本語学習者を増やし、日本の高齢者につなげる。
- **長所:** 日本国外での認知度と利用者数を増やす。
- **懸案課題:** 広告の作成と配信には専門的な知識とスキルが必要。
- **費用:** 月額約300万円（広告制作、配信コストなど）。

5. インフルエンサーマーケティング

- **ねらい:** フォロワーの

多い有力なインフルエンサーを活用して、ブランド認知度を向上させる。

- **長所:** 信頼性の高い情報源からの推奨は、多くのユーザーを惹きつける。
- **懸案課題:** インフルエンサー選びとコストが課題。信用性を確保するためには適切な人選が
- **費用:** インフルエンサーの影響力やフォロワー数により異なるが、月額約100万～500万円。

数字がずれた！

6. 1. SNS活用によるブランド形成

- **ねらい:** 高齢者やその家族、学習者に対する継続的な訴求と関心の維持。
- **長所:** ブランドの認知度を高め、顧客との直接的なコミュニケーションを可能にする。
- **懸案課題:** SNSの更新と管理には定期的な労力が必要。
- **費用:** 月額約300万円（コンテンツ制作、広告費、SNS管理スタッフなど）。

7. 2. ライフスタイルマガジンやニュースレターの発行

- **ねらい:** サービスについての情報を提供し、ユーザー間のコミュニケーションを促進する。
- **長所:** ユーザーとの結びつきを強め、ユーザー体験を豊かにする。
- **懸案課題:** 高品質なコンテンツ作成と定期的な配信が必要。
- **費用:** 月額約300万円（コンテンツ制作、配信システムなど）。

8. 3. 企業とのパートナーシップ強化

- **ねらい:** 企業との協力を通じて、ユーザー基盤を広げ、信頼性を高める。
- **長所:** 企業パートナーからの支持を通じて新たなユーザーやリソースを得ることが可能。
- **懸案課題:** 長期的なパートナーシップを維持するためには相互利益の維持が必要。
- **費用:** 企業との交渉により変動。

9. 4. ユーザーリファレンスの活用

- **ねらい:** 既存ユ

ーザーの成功体験を共有し、新規ユーザーを惹きつける。

- **長所:** 実際の利用者の声は信頼性が高く、新規ユーザーの信頼を獲得しやすい。

- **懸案課題:** ユーザーリファレンスの収集と管理には専門スタッフの時間と労力が必要。

- **費用:** 月額約100万円（収集、整理、発信などのスタッフコスト）。

10. 1. スピーチコンテスト等のイベント開催の頻度向上

- **ねらい:** イベントを通じてブランドの認知度を高め、ユーザー間の交流を促進する。

- **長所:** ユーザーの活動を刺激し、新規ユーザーの関心を引きつける。

- **懸案課題:** イベントの企画と運営には大量のリソースが必要。

- **費用:** 一回あたり約2000万円（イベント企画、広報、運営など）。

これらの施策はSailのブランド認知度とユーザー基盤を大幅に強化し、ユーザー数を10倍以上に伸ばすことが期待できます。また、施策の実施には、各項目に明記した費用だけでなく、人員や内部のリソースも考慮する必要があります。最適な戦略の選択と実行は、明確なビジョンと共に、ターゲットユーザーの理解と持続可能なリソース配分に基づいて行うべきです。

アイデア出し～マーケティングに関してアイデア出しを行い、プランを素早くまとめる（2回目）

1 / 1設定：あなたは大変有能で、マーケティングへの知見と実績のあるマーケティング専門家です。

条件：

- ・株式会社HelteはSailというスマートフォンでのサービスを提供しています。
- ・Sailは、日本語を学んでいる人と、日本語ネイティブの方をつなぐSNSで、主に、高齢の方がターゲットです。
- ・高齢の方がターゲットである理由は、日本語ネイティブであり、かつ時間があり、かつ海外の人との日本語での会話が刺激になるからです。認知症予防の効果も考えられ、生命保険や製薬系の企業、地方公共団体、高齢化社会を研究している大学教員などにも注目されています。
- ・神奈川県黒岩知事にも高く評価されたり、豊田市、藤沢市との関係も強くあります。大企業の労働組合も注目しています。
- ・株式会社Helteはすでに数億円の調達ができています。
- ・これまでは、オンラインセミナー、SNSなどでの発信が主でしたが、昨年6月、今年4月には国内最大級の日本語スピーチコンテストをオンライン開催し、1000人を超える参加者で賑わいました。
- ・広告費はまだ投入できていません。
- ・Sailには、まだマーケティングの専任スタッフがおらずやるべきマーケティング活動に十分取り組めていない状況です。

指示：Sailのマーケティングを抜本的に強化し、Sailユーザー数を国内外で10倍以上に伸ばす今後1年間の10施策を大変有能なグロースハッカー、大変有能な技術開発責任者、Helteの資金状況に詳しいCFOの4人と3往復議論して10施策合意してください。その後、それぞれ①実施のねらい、②長所、③懸案課題、④費用を詳しく説明してください。

まず、4人での議論を開始しましょう。それぞれの役割に応じた視点から意見を出していくことが大切です。

1. **ChatGPT（マーケティング専門家）**：私たちはSailの特性を活かしたマーケティング戦略を立案する必要があります。高齢者をターゲットとするなら、彼らが利用しやすいメディアやイベントでの露出を増やすべきです。また、保険や製薬企業、地方公共団体、大学などとのパートナーシップを深めることも有効です。さらに、広告投資を開始し、既存のユーザーを活用した口コミマーケティングも視野に入れてください。
2. **グロースハッカー**：完全に同意します。プロダクトの改良も重要です。ユーザーエクスペリエンスを向上させ、リファラルプログラムを強化することで、ユーザー間での自然な拡散を促すことが可能です。
3. **技術開発責任者**：それは実現可能です。また、AIを利用したパーソナライゼーションを導入することで、ユーザーエンゲージメントを高めることができます。
4. **CFO**：資金面から見ると、広告費の投入やAIの導入には資金が必要ですが、適切な投資であれば全面的にサポートします。また、外部パートナーシップの強化やスポンサーシップの取得も考えていくべきです。

これらの議論から、以下の10の施策を提案します。

1. 地方公共団体や大学とのパートナーシップ強化
2. 保険や製薬企業とのスポンサーシップ取得
3. オンラインイベントやセミナーの増加
4. 高齢者向けメディアでの広告投資開始
5. ユーザーエクスペリエンスの向上
6. AIを利用したパーソナライゼーションの導入
7. リファラルプログラムの強化
8. ユーザーによる口コミマーケティングの促進
9. 国際的な日本語スピーチコンテストの開催
10. サービス

これらの施策について、それぞれのねらい、長所、懸案課題、費用を詳細に説明します。

1. 地方公共団体や大学とのパートナーシップ強化

- ねらい：Sailの存在感を高め、サービスの信頼性を確立する
- 長所：高齢者に直接届くチャンネルを持つ組織との連携は、ユーザー数増加に繋がる
- 懸案課題：パートナーシップの形成に時間がかかる可能性がある
- 費用：直接的なコストは少ないが、パートナーシップの構築には人件費が必要

2. 保険や製薬企業とのスポンサーシップ取得

- ねらい：資金調達と認知度向上
- 長所：資金調達が可能で、スポンサー企業のネットワークも利用可能
- 懸案課題：スポンサー企業の要求に対応するためのコストや時間
- 費用：直接的なコストは少ないが、契約交渉には人件費がかかる

3. オンラインイベントやセミナーの増加

- ねらい：ユーザーエンゲージメントの向上と新規ユーザーの獲得
- 長所：大規模なイベントはPR効果が高く、参加者がSailの新規ユーザーになる可能性がある
- 懸案課題：イベントの運営には大きなリソースが必要
- 費用：イベント開催費用、広報費用、人件費

4. 高齢者向けメディアでの広告投資開始

- ねらい：ターゲットユーザーへの露出を増やす
- 長所：高齢者が頻繁に利用するメディアでの露出は、高いコンバージョンを期待できる
- 懸案課題：広告効果のモニタリングと最適化が必要
- 費用：広告費用、広

注目されやすいブログタイトル出し～ターゲットセグメントに すごく受けるブログタイトル案を多数出す

設定：あなたは多くの人に受けるブログを多数書いてきた著名なブログライターです。特にビジネス系の記事に卓越しています。

条件：

- ・プレジデント社が始めるプレジデントアカデミーというオンラインメディアに10のブログを書くことになりました。
- ・対象読者は30～50代のビジネスパーソンです。
- ・お題は「いつも優柔不断な人のための「ゼロ秒で決める」技術」です。
- ・パート1は「情報収集」編～普段からの体系的な情報収集で、圧倒的に仕事ができるようになる
- ・パート2は「情報整理」編～ゼロ秒で情報を整理することで、全体像をつかみ、大きな成果につなげる
- ・パート3は「アクティブリスニング」編～話を徹底的に聞くだけで、仕事が驚くほどスムーズに進む
- ・パート4は「即断即決、即実行」編～優柔不断な人が迷わずに、即座に仕事を進められるようになる

{ 指示：これに基づき、各パートそれぞれ、5話ずつブログタイトルを提案ください。対象読者が思わずクリックして、必ず読むように、わくわくする、人目をひくタイトルをお願いします。

【情報収集編】

1. "情報達人に学ぶ！効率的な情報収集の秘訣"
2. "仕事が加速する！体系的情報収集の3ステップ"
3. "あなたも情報通に！関連性のある情報をどう見つけ出すか"
4. "脳に優しい情報収集術！混乱から解放される5つの方法"
5. "情報収集の達人になるためのツール：あなたがまだ知らない便利な情報収集アプリ5選"

【情報整理編】

1. "クリアな視界！ゼロ秒で情報を整理するスキル"
2. "情報海の波を制する！全体像をつかむための情報整理法"
3. "業務効率化のカギ！一瞬で情報を整理する方法"
4. "「混乱」から「クリア」へ！情報の整理で得られる新たな視点"
5. "情報の整理術：時間と頭を節約するためのスマートなテクニック"

設定：あなたは多くの人に受けるブログを多数書いてきた著名なプログライターです。特にビジネス系の記事に卓越しています。

条件：

- ・プレジデント社が始めるプレジデントアカデミーというオンラインメディアに10のブログを書くことになりました。
- ・対象読者は30～50代のビジネスパーソンです。
- ・お題は「いつも優柔不断な人のための「ゼロ秒で決める」技術です。
- ・パート1は「情報収集」編～普段からの体系的な情報収集で、圧倒的に仕事ができるようになる
- ・パート2は「情報整理」編～ゼロ秒で情報を整理することで、全体像をつかみ、大きな成果につなげる
- ・パート3は「アクティブリスニング」編～話を徹底的に聞くだけで、仕事が驚くほどスムーズに進む
- ・パート4は「即断即決、即実行」編～優柔不断な人が迷わずに、即座に仕事を進められるようになる

指示：これに基づき、各パートそれぞれ、5話ずつブログタイトルを提案ください。対象読者が思わずクリックして、必ず読むように、わくわくする、人目をひくタイトルをお願いします。

【ChatGPTが作成したもの】

【情報収集編】

1. "情報達人に学ぶ！効率的な情報収集の秘訣"
2. "仕事が加速する！体系的情報収集の3ステップ"
3. "あなたも情報通に！関連性のある情報をどう見つけ出すか"
4. "脳に優しい情報収集術！混乱から解放される5つの方法"
5. "情報収集の達人になるためのツール：あなたがまだ知らない便利な情報収集アプリ5選"

【情報整理編】

1. "クリアな視界！ゼロ秒で情報を整理するスキル"
2. "情報海の波を制する！全体像をつかむための情報整理法"
3. "業務効率化のカギ！一瞬で情報を整理する方法"
4. "「混乱」から「クリア」へ！情報の整理で得られる新たな視点"
5. "情報の整理術：時間と頭を節約するためのスマートなテクニック"

- ・具体的な言葉が全くない
- ・当然、自分の想いはどこにもない
- ・それっぽいものも、書きづらい

タイトル案のいかに使う程度で付

【自分で作成したもの】

パート1 「情報収集」編

～普段からの体系的な情報収集で、圧倒的に仕事ができるようになる

第1話：ChatGPTをフル活用して、全世界の叢智にアクセスする

第2話：Googleアラートを使って仕事に必要な情報をすべて把握する

第3話：気になった言葉、知らない言葉はすぐに検索して確認しておく

第4話：展示会、カンファレンスの活かし方

第5話：どんな本を読み、どう読むか

パート2 「情報整理」編

～ゼロ秒で情報を整理することで、全体像をつかみ、大きな成果につなげる

第6話：情報は「仮説を立て、検証しながら整理する」

第7話：ChatGPTをフル活用して、こみいった情報をあっという間に整理する

第8話：2×2フレームワークを活用して、全体観のある情報整理をする

第9話：選択肢評価によって情報を整理する

第10話：A4メモによって、頭をすぐに整理する

一人ブレインストーミング～重要顧客への営業、および面倒な同僚とのやりとりへのヒントを得て、心の準備をする

1 / 1設定：あなたは B2B 営業のプロで、これまで多くの実績をあげ、トップ営業マンとして有名です。人への助言も懇切丁寧で多くの企業に助言し、顕著な成果をもたらしてきました。

条件：

- ・当社はコマツで建機メーカーです。国内の建設需要が一巡した今、国内販売にはかなりのかげりがあります。
- ・建機メーカーとしては、全国の多くの建設関連企業、中堅・中小企業にアプローチする必要があります。
- ・顧客企業によっては建機が古くなっていたり、新しいタイプの仕事を受注しており、建機需要が間違いなく伸びているはずと理解しています。

指示：

- ・全国の500人の営業マンがどのように顧客にアプローチすべきか、顧客をどう絞り込んでどういう順序でアプローチすべきか、どのような営業ツールを使うべきか、経営者、営業本部長、カスタマーサポート本部長、財務本部長と3往復議論してください。
- ・その後、栃木県のトップ建設業者社長との最初の面談でどのようなやりとりをすべきか、会話を7往復お願いします。社長が最初はその気がなかったのが、徐々に関心を示し、ついには購入検討にいたるまでお願いします。

まずは、経営者、営業本部長、カスタマーサポート本部長、財務本部長との議論を始めます。

私（営業のプロ）：我々の状況は、国内建設需要が一巡したため、新たな市場アプローチが求められています。既存の顧客が古い建機を更新するニーズや新しいタイプの作業に対応するニーズが確かに存在しています。それを効果的に取り組むために、顧客セグメンテーション、営業プロセス、そして適切な営業ツールの採用を提案します。

経営者：セグメンテーションというのは具体的にはどういうことを指すのか？

私：セグメンテーションは、顧客を特定のカテゴリに分けるプロセスです。これは、各顧客のニーズと期待をより理解し、よりパーソナライズされたアプローチを可能にします。例えば、顧客を「建機の更新が必要な企業」、「新しいタイプの仕事を請け負う企業」などのセグメントに分けることができます。

営業本部長：セグメンテーションは理解できる。しかし、500人もの営業マンがそれぞれ自分で顧客を分けていては混乱が生じる。具体的な営業プロセスは？（この後、省略）

ここまでで経営陣との議論は終わります。

次に、栃木県のトップ建設業者社長との面談に移ります。最初はその気がなかった社長が、徐々に関心を示し、ついには購入検討に至るまでの会話を展開します。

私（営業のプロ）：社長、お忙しい中お時間をいただき、ありがとうございます。最初に、貴社の近況について教えていただけますか？

社長：ありがたいことに、ここ最近は事業が好調で、新たなプロジェクトも増えています。ただ、それに伴い建機に対する需要も増えており、現状の建機では少し手が回りにくい状況です。

私（営業のプロ）：それは素晴らしいことですね。同時に新たな課題が出てきたわけですね。新しいプロジェクトには、具体的にはどのようなタイプの建機が必要とされていますか？

社長：新しいプロジェクトは地域によりますが、さまざまな種類の建機が必要です。それと、既存の建機が古くなりつつあるのも事実です。

私（営業のプロ）：それならば、我々コマツの最新の建機ラインナップが貴社の解決策になるかもしれません。最新の建機は高性能で燃費効率も良く、また、操作性やメンテナンス性も向上しています。新しいプロジェクトだけでなく、既存の建機の更新にも最適です。

社長：それは確かに魅力的だが、費用面が気になる。

私（営業のプロ）：ご心配いただきまして、経済性は重要な要素です。我々の最新の建機は、初期投資は必要ですが、運用コストを大幅に削減することが可能です。さらに、我々は柔軟なファイナンスプランも用意していますので、貴社の財務状況に合わせて計画を立てることができます。

社長：それはうれしい。具体的な詳細を聞きたい。

このように、最初は買い替えについて考えていなかった社長が、最新の建機の特長やファイナンスプランを聞いた結果、購入検討に進んでくれました。

私（営業のプロ）：それは嬉しいお言葉です、社長。我々の最新の建機は性能、効率、コスト全てにおいて業界をリードしています。貴社が必要とする特定の建機やファイナンスプランについて、具体的にお話ししましょう。

社長：そうだな、まずは最も燃費効率が良く、メンテナンスが容易な建機について聞きたい。

私（営業のプロ）：承知しました、それならば我々の新型ハイブリッド建機が最適です。燃費効率が大幅に改善されており、CO2排出量も削減できます。また、我々の新しい建機は、ユーザーが自身でメンテナンスを行いやすいようなデザインになっています。

社長：ハイブリッド建機か。それは興味深い。だが、費用面が気になる。ファイナンスプランはどうなっている？

私（営業のプロ）：まず最初に、我々のハイブリッド建機は高効率により、長期的には運用コストを大幅に削減できます。それに加えて、ファイナンスプランではリースオプションや低利率のローンを提供しています。これにより、初期投資の負担を軽減し、キャッシュフローをスムーズに保つことができます。

社長：なるほど、それならば一度試してみる価値はあるかもしれない。

私（営業のプロ）：そうお言葉を頂ければ大変うれしいです。さらに詳細な情報と共に、貴社に最適なファイナンスプランの提案をお伺いするために、再度訪問させて頂きたいと思います。その際は試験運転も可能です。

社長：それならば、次回の訪問を楽しみにしているよ。

このようにして、社長は最初の面談で我々の提案に対して購入の検討を開始し、次のステップへと進むことになりました。

上司への報告ロールプレイング～上司から何を追及されるのかを前もって知っておく、報告時の適切な説明のしかたを練習しておく

設問：あなたは上司へのマネジメント研修のプロで、多くの上司・部下問題を解決し、企業の生産性を大きく上げてきました。上司の気持ちも、部下の気持ちも非常によくわかっていて、どうあるべきかを考え、現実を踏まえて具体的な助言をすることができます。

条件：

- ・私の上司は、忙し過ぎる上、上司としての責任感がなく、仕事はいつも丸投げしてきます。
- ・今回も経営会議での報告資料を突然振られ、来週水曜日までにまとめあげないといけません。
- ・報告内容は、最近提案されたあるベンチャーへの投資の可否を検討・提案する資料で、はじめての経験でもあり、四苦八苦しています。そもそも作業量が膨大で残業をいくらしても間に合いそうにないです。
- ・上司は、直前まで放置し、進捗報告をしようとしても席にいませんし、メールでは相談するな対面がいいと言っていますので、なすすべがありません。
- ・でも、頭はいいので、鋭い追及があり、いつも頭が真っ白になります。

指示：何とか上司の追及がありません、レベルの高い報告書を作成したいので、上司から何を追及されるのか、それに対してどう準備し、どう答えるべきか、予行演習をしておきたいです。厳しい上司からどういう突っ込みがあるか、それにどう答えるべきか、5往復、具体的なやりとりをお願いします。

以下に、上司からの可能性のある追及とその対策について、5つのシナリオを提示します。このような質問が上司から出ることを予想し、事前に準備をしておくとい良いでしょう。

1. 「そのベンチャー企業のビジネスモデルは本当に成功する可能性があるのか？」

- ・あなたの答え：「ベンチャー企業のビジネスモデルは非常に革新的で、現在市場に存在するニーズを満たすことが可能です。加えて、彼らの経営陣は経験豊富で、それぞれが成功したビジネスの背景を持っています。私たちが投資をすれば、この企業のビジネスモデルが成功する可能性は高いと考えられます。」

2. 「投資リスクはどれくらい考えられる？」

- ・あなたの答え：「もちろん、ベンチャー企業への投資にはリスクが伴います。しかしながら、そのリスクを最小限に抑えるための具体的な戦略を資料にまとめております。また、可能な限りリスクを分散する方法も検討しております。」

3. 「私たちが投資を行った場合、具体的なROI（投資回収期間）はどれくらいを見込むべきか？」

- ・あなたの答え：「私たちが投資を行った場合のROIは5年を見込んでおります。しかし、それはあくまで現時点での予測であり、ベンチャー企業の成長速度や市場環境の変化により、変動する可能性があります。」

4. 「そのベンチャー企業とのパートナーシップを進めるために、私たちが何をすべきか？」

- ・あなたの答え：「まずは具体的な投資計画を共有し、互いのビジョンや目標を理解し合うことが重要です。その上で、共同で新たなプロジェクトを立ち上げたり、資源を共有することにより、パートナーシップを強化していくことが可能です。」

5. 「私たちの業績にどのような影響を与えているのか？」

- ・あなたの答え：「短期的には投資によるコストが発生しますが、中長期的にはそのベンチャー企業の成長と共に投資が回収され、さらには利益となって返ってくることを見込んでいます。そのため、この投資は私たちの業績に対して大きなプラスになると考えています。また、この投資は新しい市場への進出や事業の多角化にもつながり、企業全体としてのリスク分散にも貢献するでしょう。」

これらの質問と答えは、上司からの可能性のある追及を予想して作成したものです。具体的なデータや状況に応じて適切に修正・調整してください。また、準備する際は自分自身が理解していることが大切で、上記の答えをそのまま覚えるのではなく、各質問に対して自分なりの理解と答えを用意することをお勧めします。

4. 問題把握・解決力、質問力、仮説構築力、全体構想力の強化

ChatGPTに頼りきったために、自分の頭で考える 力が全く育たなくなってしまう問題点

- ChatGPTネイティブの世代は、すべてChatGPTに頼り切るため、自分の頭で考える力が全く育たなくなってしまう。深刻な問題が確実に起きる
- 新入社員は特にChatGPTを駆使せざるを得ず、自分の頭で考えることがほとんどできず、成長せずに年数だけ重ねる危険性が高い
- ChatGPTネイティブ世代でなくても、今後ほとんど頭を使わずに、ChatGPTの操作だけに長けた人材が20～40代で急増する。この人たちは足腰が弱って自分では歩けず、杖をつき、ひいては車椅子生活になってしまう、というようなことになる
- ChatGPTはあくまで支援ツールであり、考えの幅を広げるとか、付加価値の低い作業をやってもらうとか「仕事のスピードと質を上げるために活用する」ことが望ましい
- ただ、あまりにも簡単に濫用でき、見る目がなければ一見まともなアウトプットを出してくるので、非常にたちが悪い

これまでも増して、問題把握・解決力、質問力、仮説構築力、全体構想力、知的リーダーシップ、コミュニケーション力などが重要

- ChatGPTはあまりにも強力なツールであり、畏でもある
- これまでも増して、問題把握・解決力、質問力、仮説構築力、全体構想力、知的リーダーシップ、コミュニケーション力などが重要になる
- そうしないと、ウソの混じったそれっぽい答えに簡単に騙されるし、過度に依存して自分で考えることができなくなってしまう
- これらの根本的な力を強化するためには、従来から提唱している
 1. 『ゼロ秒思考』のA4メモ書きによる言語化能力の強化
 2. 問題意識と洞察力からなる質問力の強化、ファシリテーション力の強化
 3. 「こうかな」「ああかな」「そうするとこうかな」と考える仮説構築力の強化
 4. フレームワーク・選択肢作成・評価による全体構想力の強化
 5. Googleアラートなどの活用による情報収集力の強化
 6. リーダーシップへの正しい理解と実践
 7. コミュニケーション力、特にアクティブリスニングの徹底

等々がますます重要となった

A4メモを多面的に書く

- 重要で判断がむずかしい課題に関して、多面的なメモ書きが効果的
- 例えば、「なぜ上司はここまで面倒くさい性格なのか」というタイトルのメモを書いたとすると、それに加えて次のようなタイトルでどんどん書いていくことで一気にややもやが晴れる
 - － 上司はどういうとき、面倒くさいのか
 - － 上司は誰に対しても面倒くさいのか
 - － 上司が面倒くさくないときは、何が起きているのか
 - － 上司は「上司の上司」にどう絡まれているのか
 - － 上司は何に苦労しているのか
 - － 上司にはどういうトラウマがあるのか
 - － 上司は好きで面倒くさくなっているのか
 - － 上司は面倒くさくなったあと、どういう気持ちなのか
 - － 上司は親とはどういう関係か
 - － 上司は家族とはどういう関係か
- 多面的に、こちら側からあちら側から、中から外から、上から下から書くことで
 1. 今まで見えなかった側面がはっきり見える
 2. 十分考えていなかったことをしっかり考えることができる
 3. 理解不能と思っていた相手の行動、絶対いやだと思っていた相手・自分の行動への理解が深まる。別の見方ができる
- 全体としてもややもやが整理でき、新しい自分としての取り組みができる

ChatGPTを今後何に使っていくか

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

多面的なA4メモ書きのタイトルを書く練習： 例) ○○はなん
で・・・

—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—
—

ChatGPTのインパクト、意味合い

1. ChatGPTをどう積極的に使っていくか
2. 自分がChatGPTを使うときのリスクをどう回避するか

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

3. 部下がChatGPTを使うときのリスクをどう回避するか
4. 全社でChatGPTをどううまく使いこなすか

—

—

—

—

—

—

—

—

—

—

5. 次回9/26（火）までの宿 題

次回9/26（火）までの宿題

1. 『ゼロ秒思考』A4メモ書き 毎日10～20ページ
 - ChatGPTの使い方など、頭に浮かんだことをその場で書き留める（朝まとめて、夜寝る前にまとめてではなく）
 - できるだけ多面的に書く（大事なテーマが浮かんだら、その場で多面的に広げて書く）
 - 1ページ1分（どうしても書きたいときは1分15秒まで）
 - タイトル、本文4～5行、各15～25字（頑張って、15字は書く）
2. 選択肢評価 毎日2個
 - その日の意思決定を振り返る（昼何を食べたかでも、重要な意思決定でも） ← 1分で
 - 今後すべき意思決定のうちの1つ案件に対して、選択肢をあげて評価する ← 2分で
3. 2x2フレームワーク 毎日2個
 - 1つのタイトルで2個（軸を変えることで、フレームワークへの感度・理解が深まる）
 - 頑張って、1つのフレームワークを2分で
4. Googleアラートによる情報収集
 - Googleアラートに40～50のキーワードを登録（業務によっては、100～200）
 - 毎朝、毎晩30分ずつ記事を読む（業務によっては、毎日2時間程度）
5. 即断即決、即実行の実践
 - いっさい迷わない
 - いつも素早く行動
6. ChatGPT
 - **重要： ChatGPTのSettingsから、Chat history & trainingをオフにする**
 - 左上「Clear chat」後、毎日2件の課題を検討し、満足いく結果を得るまで質問し続ける ← 目安は1件15分
 - プロンプトを保存 → **Crear chat**で実行 → プロンプトを修正・保存 → **Clear chat**で実行 → 納得できるまで
 - その後、一問一答的にさらに深掘りすると、さらに価値ある回答を得られる場合も多い
 - ChatGPTが文の途中で止まった場合、右下の**Continue**で続ける
 - **重要： ChatGPT Pluginを使う場合は、Chat history & trainingをオンにする必要がある（Clear chatの代わりにNew chatと表示される）。WebPilot（記事を読む）、AskYourPDF（PDFを読む）、World Newsなどがお勧め**
7. 第3回の9/26（火）まで、毎日メールをください（土日も含めて）。akaba@b-t-partners.com です
 - 上記1～6の実施・達成状況、感想。ChatGPT活用上の発見、ご自身の変化など
 - **ChatGPTの結果は、該当URLを1件お送りください（回答生成後、右上の↑マークをクリックするとURLを取得できます）**
 - メールは、なるべく詳しくお願いします。それ自体、スキルアップに大きく寄与します

第3回の内容（予定）

- 第3回：ChatGPTで経営上の課題解決に取り組む
 - － 新事業案の立案～会社のビジョン、方向性にあった新事業案を30出す、注文をつけてそれをさらに絞り込む
 - － 研究開発テーマの検討～顧客ニーズ、会社の経営状況、競争環境、技術動向を踏まえて研究開発テーマを立案し、絞り込む
 - － 経営課題の深掘り①～事業成長に関して、考えの異なる社長、副社長、財務担当専務の3人の意見をぶつけ合ってみて、準備する
 - － 経営課題の深掘り②～経営幹部育成に関して、考えの異なる社長、副社長、財務担当専務の3人の意見をぶつけ合ってみて、準備する

6. 参考セミナー、図書

10/4（水）、本気で成長したい方向け、ブレイクスルー講座 第8期開始（30名限定） ぜひご紹介ください。

～本気で成長したい人限定のプログラム～

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の ブレイクスルー講座 第8期

本気で成長し自らの人生を切り開きたいと考える、全国の20代後半～60代のビジネスパーソン男女に、「自信をつけ最速で成長する方法」を身につけていただく講座です。トップ企業への経営コンサルティング36年間から得られた深い知見・経験を個別にご提供し、直接、実践的に学ぶ事ができます。



開催期日： 10/4（水）から隔週開催 19:00-21:00
(Zoomオンライン開催)

【主催】
ブレイクスルーパートナーズ株式会社

▼こんな方にお勧め：死ぬ気で成長したい人のみ

- ・本気で成長し、自分の人生をコントロールしたい方
- ・本気で昇進、昇格をねらっている方
- ・本気で転職を考えている方
- ・本気で起業しようとしている方
- ・人とのコミュニケーションを抜本的に改善し、自信を持ちたい方
- ・プライベートの問題を解決し、仕事に集中して結果を出したい方
- ・人生をリセットして、ここから大きく加速していきたい方

参照：<https://breakthrough-training-course.peatix.com/>

akaba@b-t-partners.com にご連絡ください。

ビジネスパーソンのスキルアップ講座 2023

最速の企画書作成

第2回

チャートに もう悩まない



企画書作成時の大きな鍵はチャート作成です。

ただ、チャート作成はメッセージ以上に方法論が確立しておらず、千差万別です。チャートを描いてみたものの、これでいいのかわからずらよくわからない、という状況ではないでしょうか。

また、チャートはメッセージをサポートするためにあります。それが忘れられて、あるいは理解されず、多くのチャートが作成され、ほとんど使われずに終わってしまうことも起きがちです(多くの企画部門、コンサルティング会社のブラック化の元凶になります)。

一方、チャートの格調が高いと、企画書全体の迫力も増します。

企画書作成第2回は、チャートの使い方、描き方を学び、チャートに悩まず企画書を作成できるようになるためのセッションです。

★講座内容

- ・いつチャートを使うのか
- ・メッセージに合わせてチャートの種類を選び、作成する
- ・説明しやすく、理解しやすいチャートを描く

◆講習日 **10月6日(金)**

19:00 ~ 21:00 (開場18:30)

講座 + ワークショップ = 19:00 ~ 20:30

名刺交換会 = 20:30 ~ 21:00



あ か ば ゆ う じ

講師: **赤羽 雄二**

(ブレイクスルーパートナーズ
マネージングディレクター)

東京大学工学部を卒業後、小松製作所入社。
1983年よりスタンフォード大学大学院に留学し、機械工学修士、修士上級課程を修了。86年、マッキンゼーに入社し多数のプロジェクトをリード。90年にはマッキンゼーソウルオフィスゼロから立ち上げ、120名強に成長させる原動力となるとともに韓国企業、特にLGグループの世界的な躍進を支えた。2002年、「日本発

10/8（日） 13:30-15:30 対面ワークショップ（第5回）

～いつでも始められるアクティブリスニング～ 『親子関係の再発見！』

〈開催概要〉

日時：2023年10月8日(日)
13:30～15:30

会場：日本青年館ホテル

料金：4,000円

内容：「アクティブリスニング」



初めての方も気楽に
参加できるセミナー
です。ぜひお越し
ください。

赤羽 雄二

ブレークスルーパートナーズ
マネージングディレクター



主催 Clubhouse アクティブリスニングRoom

ある日、成人して何の問題もなく過ごしていると思った子どもから「お母さん/お父さんに昔、こんなことを言われて傷ついたんだ」「お母さん/お父さんは私が優秀じゃないから嫌いだよね」「色んなことを、ずっと我慢してきたんだ」と言われたら、なんと答えますか？

申込み：<https://peatix.com/event/3697122/>

毎日文化センターでのワークショップ 2023年の開催日程

part	日程	テーマ
57	2023/1/6 (金)	効果的なコミュニケーション術
58	2023/2/6 (月)	ビジネスパーソンの頭の整理法
59	2023/3/6 (月)	ビジネスパーソンの超速文章術
60	2023/4/7 (金)	ビジネスパーソンの問題把握・解決力
61	2023/5/15 (月)	ビジネスパーソンの話の聞き方・引き出し方
62	2023/6/2 (金)	ビジネスパーソンの戦略的な情報収集
63	2023/7/21 (金)	『ゼロ秒思考』で仕事を徹底的に速くする
64	2023/8/4 (金)	効果的な会議ファシリテーション
65	2023/9/4 (月)	最速の企画書作成 第1回 言いたいメッセージをすぐに書き出す
66	2023/10/6 (金)	最速の企画書作成 第2回 チャートにもう悩まない
67	2023/11/8 (水)	最速の企画書作成 第3回 何度も何度も見直して仕上げる
68	2023/12/1 (金)	ビジネスパーソンの2024年プランニング

『ゼロ秒思考』 赤羽雄二のオンラインサロン 220名参加



こういう方におすすめ

- 成長したい方
 - － もっと成長したい方、本気で成長したい方
 - － 一流の仲間と一緒にさらに成長したい方
 - － 自分への自信を持って生きたい方
 - － 自信を取り戻したい方、ほか
- 人間関係、コミュニケーションの悩みを解決したい方
 - － 上司、部下、同僚など仕事上
 - － 夫、妻、子ども、親、彼氏、彼女、友人など

- 本サロンの特長
 - － なりたい自分になれるよう、必要なスキルの強化に真正面から取り組みます
 - － 抽象論、理想論ではなく、すぐ実行できる具体的なノウハウをお話します
 - － 適宜実施するA4メモ、アイデアメモなどで手を動かすので、最速で力がつきます
- スキル強化を目的として、毎月第1, 3火曜日 20:00-21:00、ZOOMでのオンラインセッション
- 毎回15分程度のプレゼン、45分程度の質疑応答（質問欄、あるいは音声で直接）
- オンラインセミナーの内容も、それ以外も、いつでもメールで悩み相談し放題です
- プレミアム会員の場合は、月2回、30分のZOOM個別面談を実施します
- お試しオンライン面談
 - － 入会検討の際、3人集まれば、20分の「ZOOMミーティング」で直接ご説明します
 - － akaba@b-t-partners.com あてに、3人のお名前、質問点と、可能な時間帯をご連絡ください。



申込み：<https://community.camp-fire.jp/projects/view/318299>

25冊目『ロジカル文章術 見るだけノート』



- 2023年4月出版、1万2000部
- ビジネスシーンで必要不可欠な「簡潔でわかりやすい文章」の書き方が身につきます。
- 契約書、企画書、プレゼン資料、さらにメールやチャットなど、ビジネスでは文章力が求められる場面が多々あります。
- 本書は、文章を簡潔にまとめるコツと、内容が読み手の頭にスッと入る文章にするための工夫について、例文やイラストを使ってわかりやすく解説する一冊です。
- 中国版、韓国版出版決定

インスタID : yujiakaba (19-21時に毎日投稿)



Voicy 『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

<https://voicy.jp/channel/2885>

東大、コマツ、スタンフォード留学、マッキンゼー14年をへて、ベンチャー支援と、中堅・大企業の経営改革に取り組んでいます。

どうすれば自信をつけて成長できるか、最速で仕事の成果を出せるか、仕事とプライベートの人間関係を飛躍的に改善できるか、などについてお話していけたらと思います。お勧めの本などもご紹介します。

毎朝7時に放送します。

質問や、聞いてみたいテーマを募集しています。気軽にakaba@b-t-partners.comのほうにメールください。



ディスカッションをいちいち「勝ち負け」と見る人はうざい

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

▶09:47 3時間前

🔊 110回再生



A4メモは考えずに書く、という理由

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

▶09:58 15時間前

🔊 312回再生



ベストコンディションを維持する5つの体調管理

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

▶09:59 昨日

🔊 402回再生



夫・彼女の共感性が低くてつらい！7つの対策

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

▶09:46 一昨日

🔊 315回再生



焦りをA4メモで解消する5つのアクション

『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

▶09:54 一昨日

🔊 452回再生

Clubhouse 『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」

<https://www.clubhouse.com/@yujiakaba>



◆土曜9時：「自信がない、子育てが大変、夫・彼氏の共感性が低くて」という人、克服できた人、みんな集まって！

◆日曜21時： 企業、社会を劇的に変えるDXについて徹底的に考える

12/11（日）マーケティングDX 1

12/18（日）社会インフラのメンテナンス

12/25（日）マーケティングDX 2

◆平日20時（週2, 3日）不定期

- ・ 究極のアクティブリスニング
- ・ 究極の質問力
- ・ 究極の実行力
- ・ 究極の成長力
- ・ 究極の経営力
- ・ 究極のスピード仕事術
- ・ 究極の即断即決、即実行！
- ・ 究極の組織構築、人材育成
- ・ 人生を変えた瞬間
- ・ 文章の苦手な私が『ゼロ秒思考』を含む24冊を出すまで
- ・ 「妻が話をしてくれなくなりました」という人、集まって！
- ・ 「部下の力をどうやってもっと引き出すのかわからない」という人、集まって！
- ・ 「部下が言うことを聞いてくれない」という人、集まって！
- ・ 『ゼロ秒思考』赤羽雄二の、私にもできる起業相談！



『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「成長を加速する人生相談」

赤羽雄二

¥880/月(税込) 初月無料！

毎週 月曜日 発行予定

＼登録が簡単になりました！／

登録へすすむ ➡

※月途中の登録でも、月内に発行されたメルマガがすべて届きます

30万部の『ゼロ秒思考』など22冊と、年間100回のセミナーなど、1万人を超える方々の成長を支援し、悩み相談にお答えしてきた赤羽雄二による、「成長を加速する人生相談」です。 どうすればもやもやを解消しもっと早く成長できるのか、どうすればもう少し自信を持って仕事に取り組んだりプライベートの悩みを解消したりできるのか、毎週いくつもの質問にお答えすることで、迷いをなくし気持ちよく進んでいただきたいと思います。

【サンプル号】今週の相談
Amazon: <https://www.mag2.com/m/0001694638>

『最強の「独学」仕事術』新刊出版記念セミナー 3回シリーズ 8/9 (月)、10(火)、11(水) (無料、ZOOM)

実施済み：アーカイブ動画は下記URLから

3倍速で成長し結果を出す！ 『ゼロ秒思考』赤羽雄二の "夏季集中講座"

第1回 | 8/9 (月) 20:00-21:00

『最強の「独学」仕事術①』独学で成長する10の鍵

第2回 8/10 (火) 20:00-21:00

『最強の「独学」仕事術②』

独学で結果を出す6つの鍵、ストレスをなくす4つの鍵

第3回 | 8/11 (水) 20:00-21:00

『最強の「独学」仕事術③』時間がない中でも

本が読めるようになる”アクションリーディング”



赤羽雄二
ブレークスルーパートナーズ
マネージングディレクター



8/11 (水) 刊行
最強の独学仕事術

参加費無料 ZOOM登録必須

主催 『ゼロ秒思考』赤羽雄二のオンラインサロン

『マッキンゼー式 人を動かす話し方』新刊出版記念セミナー 3回シリーズ 7/23（金）、27（火）、28（水）（無料、ZOOM）

実施済み：アーカイブ動画は下記URLから

圧倒的に成長したい、人間関係を良好にしたい、今の自分を変えたい 『ゼロ秒思考』赤羽雄二の「何でも相談カフェ」@新刊出版記念セミナー

第1回 | 7/23（金）20:00-21:00

”【新刊】マッキンゼー式 人を動かす話し方①”
物が進まない人に共通する話し方とは？

第2回 | 7/27（火）20:00-21:00

”【新刊】マッキンゼー式 人を動かす話し方②”
「伝わらない 進まない まとまらない」で悩まない会話術

第3回 | 7/28（水）20:00-21:00

”速さは全てを解決する”
仕事のスピードを極限まで上げる哲学とノウハウ



赤羽雄二
ブレークスルーパートナーズ
マネージングディレクター



7/20（火）刊行
マッキンゼー式
人を動かす話し方

参加費無料 ZOOM登録必須

主催 「ゼロ秒思考」赤羽雄二のオンラインサロン

申込み：<https://communication-for-action.peatix.com/>

アクティブリスニング オンラインセミナー全5回

『自己満足ではない「徹底的に聞く」技術』 出版記念

自己満足ではない「徹底的に聞く」技術

出版記念 全6回 オンラインセミナー

第1回 | 8/4 (火) 20:00-21:00

アクティブリスニングは全ての悩みを解決する

第2回 | 8/7 (金) 20:00-21:00

アクティブリスニングで人間関係を好転させる

第3回 | 8/10 (月) 20:00-21:00

アクティブリスニングで部下、メンバーのやる気を引き出す

第4回 | 9/1 (火) 20:00-21:00

アクティブリスニングで問題の本質が理解できる

第5回 | 9/8 (火) 20:00-21:00

アクティブリスニングで解決策を得る

~~第6回 | 9/16 (水) 20:00-21:00~~

~~アクティブリスニングの実践~~

誠に勝手ながら第6回は
別企画へ変更いたしました。



赤羽雄二
ブレークスルーパートナーズ
マネージングディレクター



あーるん
ゼロ秒思考メモ書き
エバンジェリスト



岡本伊津美
BINARYSTAR株式会社
国内マーケティング



8/28 (金) 発売

参加費無料 ZOOM登録必須

主催 BINARYSTAR株式会社

全5回アーカイブ視聴: <https://akaba-active-listening.peatix.com/>

セミナー資料が必要な方は akaba@b.t.partners.com にご連絡ください

ポジティブフィードバック オンラインセミナー全3回

『ゼロ秒思考』赤羽雄二のオンラインサロン 開講記念

ポジティブフィードバックで 好循環が始まる

第1回 | 9/14 (月) 20:00-21:00

ポジティブフィードバックとは？褒めるのと何が違うのか？

第2回 | 9/15 (火) 20:00-21:00

ポジティブフィードバックの実践ポイント

第3回 | 9/16 (水) 20:00-21:00

アクティブリスニングとポジティブフィードバックで
組織の生産性を引き上げる



赤羽雄二
ブレークスルーパートナーズ
マネージングディレクター



あーるん
ゼロ秒思考メモ書き
エバンジェリスト



岡本伊津美
BINARYSTAR株式会社
国内マーケティング

参加費無料 ZOOM登録必須 主催 BINARYSTAR株式会社

全3回アーカイブ視聴: <https://akaba-positive-feedback.peatix.com/>

セミナー資料が必要な方は akaba@bt-partners.com にご連絡ください

24冊目『最強の「独学」仕事術』



- 2021年8月出版、1万2000部
- 目次
 - － 第1部 「独学」で成長する10の鍵
 - － 成長する鍵01 自分に自信を持つ
 - － 成長する鍵02 高いやる気を維持する～
 - － 第2部 「独学」で結果を出す6つの鍵
 - － 結果を出す鍵01 アウトプット指向を徹底する
 - － 結果を出す鍵02 説得力ある資料をさっと作る～
 - － 第3部 「独学」でストレスを減らす4つの鍵
 - － ストレスを減らす鍵01 睡眠時間の確保
 - － ストレスを減らす鍵02 健康を維持する食事と運動～
- こんな方におすすめ
 - － 上司、先輩に相談してもあまり助けてもらえない方
 - － そもそも相談できる上司、先輩がほとんどいない方
 - － リモートワーク時代に急成長する方法を知りたい方
- 中国版出版

23冊目 『マッキンゼー式 人を動かす話し方』



- 2021年7月出版、6000部、増刷2回
- 目次
 - － 第1章 最速で人を動かす話し方とは
 - － 第2章 「仕込み」話す前に勝負は決まっている
 - － 第3章 「仕切り」共感で、相手を動かす
 - － 第4章 「仕上げ」すべての手段を使ってフォローする
 - － 第5章 自分の考えがあるから、心に響く
- こんな方におすすめ
 - － 想いを伝え、相手の組織、人を何とかして動かしたい方
 - － せっかく話しても最後までやり遂げられないので、何とかしたい方
 - － 組織や人のどこをどう押せば動いてもらえるのか、知りたい方
- 台湾版出版
- 中国語、韓国語出版決定

[ゼロ秒思考～悩みを解決するメモ術～]

(悩みのパターン)

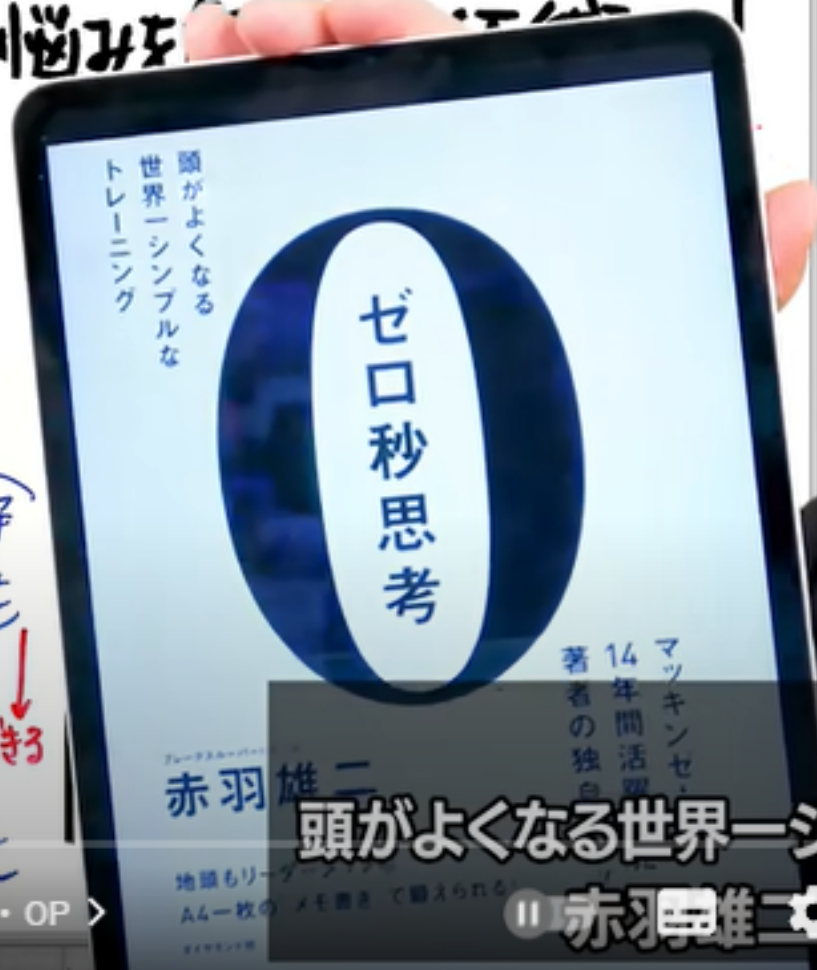
- ① ずっとガマンしてる人
- ② ずっとモヤモヤしてる人
- ③ 考えが堂々めぐりしてる人

情報 感情 思考 整理 仮説 解決

× × × × ×

ガマン モヤモヤ 堂々めぐり 頭いい できる

・思考の整理…文章化=Xモ



ゼロ秒思考

頭がよくなる世界一シンプルなトレーニング

赤羽雄二著 日本文学出版社

【ゼロ秒思考①】 思考を整理して悩みを解決するメモ術 (Think Fast)

818,938 回視聴・2021/07/13

1.2万 499 共有 保存 ...

出典: <https://www.youtube.com/watch?v=qyl8Fx-sgW8>

<https://www.youtube.com/watch?v=u8ter3b62kM>

私の人生を激変 させた「メモ書き」の本です。

数十億円規模になった**事業のアイデア**も、
登録者数約90万人の**YouTubeチャンネル**も、
全てここから生まれました。

株式会社div
代表取締役

マコなり社長



ゼロ秒思考

頭がよくなる世界一シンプルなトレーニング

赤羽雄二

定価：本体1400円(+税)

ダイヤモンド社

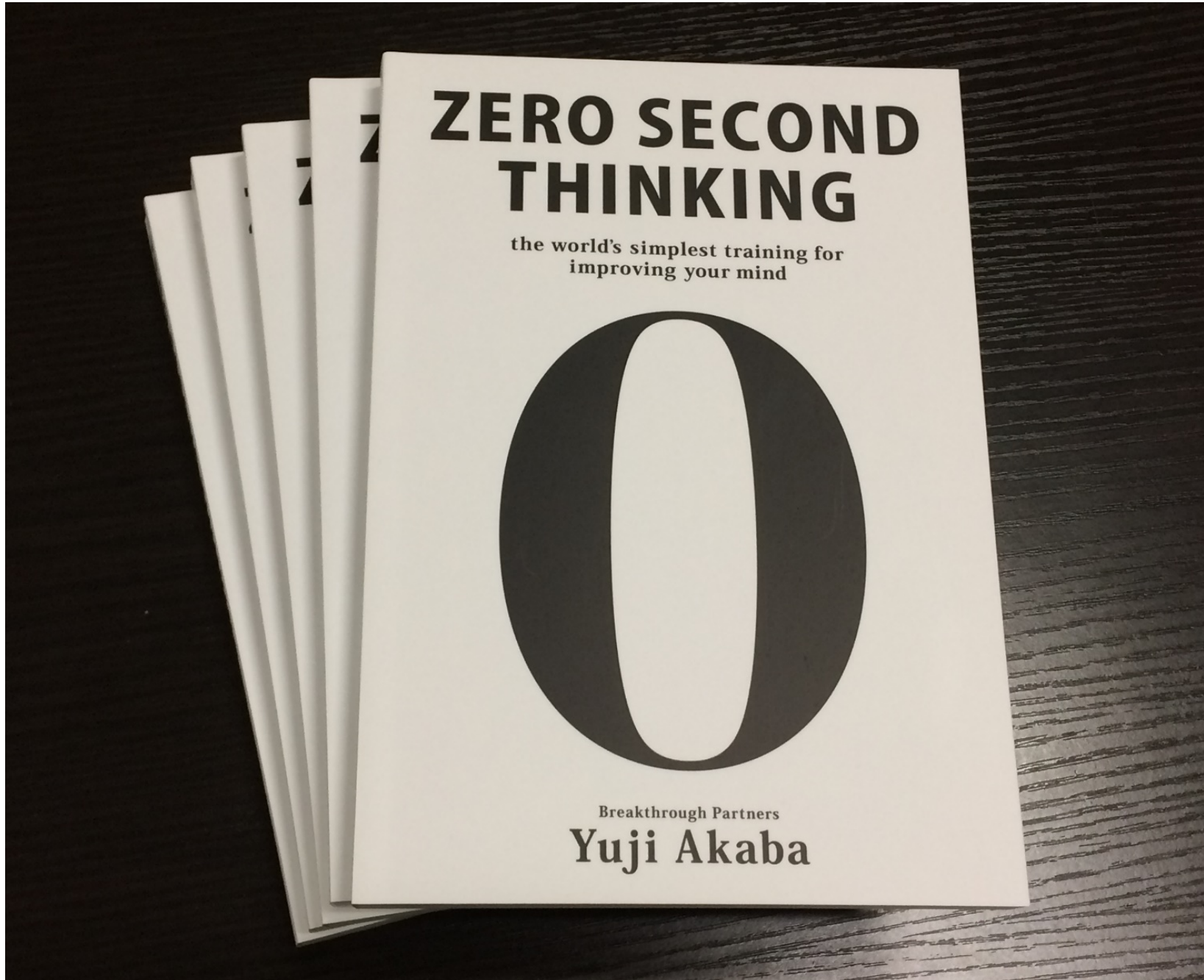


もやもやをなくし、頭をよくする**A4メモ書き**



- 2013年12月出版、38万部
- メモを毎日10ページ書くだけ
 - － A4の裏紙を横置きにして
 - － 4～6行、各20～30字
 - － 1ページ1分で
 - － 毎日10～20ページ
 - － 思いついた時にさっと書く
- 効果
 - － 迷いが大幅に解消する
 - － 自信が生まれる
 - － 頭がどんどん整理される
 - － 優先順位が明確になる
 - － アクションが早くなる
- 中国版（簡体字）、台湾版（繁体字）、韓国版、タイ版、英語版出版
- ベトナム版出版決定
- オーディオブック <https://audiobook.jp/product/217999>

『ゼロ秒思考』 英語版が米Amazonに登場



申込み：<https://www.amazon.com/Zero-Second-Thinking-simplest-improving/dp/1642730467>

『ゼロ秒思考』Tシャツがついに発売されました！



お求め先： <https://www.ttrinity.jp/product/3106889#314>

すべての仕事を3倍速く、情報収集力も ネットとリアルの活用で大幅に強化



- 2014年出版、10万部
- 仕事を限界まで速くするためのノウハウを徹底的に説明
- 目次
第1章：速さは全てを解決する
第2章：スピードを上げるための8つの原則
第3章：思考のスピードを上げる具体的な思考法
第4章：スピードと効率を極限まで上げるノウハウ
- 中国版、台湾版、韓国版出版
- オーディオブック <https://audiobook.jp/product/222549>

フレームワークとオプションで即断即決、即実行を



- 2016年出版、3万2000部
- 全体観を持つと即断即決、即実行が可能となる
 - － 2x2フレームワークで物事を整理し、
 - － オプション評価で複数案の評価を客観的に行う
- 毎月1回、ダイヤモンド社で著者セミナーを実施中
- 台湾版、中国版出版
- オーディオブック <https://audiobook.jp/product/234385>

『瞬時に切り返す会話術』

瞬時に切り返す会話術

赤羽雄二



『頭が真っ白になりそうな時、さらに切り返す話し方』に大幅に加筆修正し、新書化しました。

● 2021年4月出版、9000部

● 目次

- プロローグ 考えが浅く自信がないと突っ込まれやすい
- 第1章 普段から考える癖をつける
- 第2章 自分の意見を持ち、発言することで対応力がつく
- 第3章 「発言予定メモ」を書き、「予行演習」をしておく
- 第4章 論理的かどうかは気にしないでよい
- 第5章 突っ込まれても、余裕を持って立て直す
- 第6章 質問にはできるだけ即答する
- 第7章 相手の話をしっかり聞く
- 第8章 問題把握・解決力を鍛えておく

● こんな方にお勧め

- 上司の質問に答えるのが苦手な方
- 答えても答えても泥沼にはまりがちな方
- 上司との受け答えに自信はあるが、さらに強化したい方

● 読者からの声

- 自分の今の状況に当てはまるどころがいくつもあり、自分のために書かれた本ではないか、と思うほどでした。
- 私は自信がなく、頭が真っ白になりやすいタイプです。本を読んで、自分が一番弱く、強化しなければいけないことは、第2章の「自分の意見を持ち、発言することで対応力がつく」という点だと改めて認識しました。
- 正解を探してしまう癖があるので、正しいか正しくないか、ではなく、自分はどう思うか考えることを意識したいと思います

アクティブリスニングの徹底で、信頼され、問題の本質が把握でき、解決策まで得られる



- 2020年出版、8000部
- アクティブリスニングとは「ただ聞く」「傾聴する」ではなく、相手に深い関心を持ち真剣に、徹底的に話を聞きながら、躊躇せずに質問をすることで深く理解すること
- 聞いたつもりの「自己満足」から脱却する
- 真剣に、徹底的に聞くことで、問題の本質が把握でき、解決策の立案までできる
- 目次
 - － 第1章 事例：アクティブリスニングとは
 - － 第2章 人間関係を好転させるアクティブリスニング
 - － 第3章 部下のやる気を引き出すアクティブリスニング
 - － 第4章 アクティブリスニングすると、問題の全体像が把握できる
 - － 第5章 アクティブリスニングで、問題が解決できる
 - － 第6章 アクティブリスニングのやり方
 - － 第7章 状況別アクティブリスニング
 - － 第8章 アクティブリスニングをマスターするには？
 - － 第9章 ロールプレイングで、相手の立場が見える
 - － 第10章 ポジティブフィードバックで効果をさらに高める
- 台湾版出版

人は誰でも、何歳でも変わることができる



- 2018年出版、8000部

- 目次

はじめに 「変化できる人」は一生困らない

第1章 「変化できる人」とは

第2章 「思いこみ」を捨てる

第3章 将来のことは、誰にもわからない

第4章 変化できると、対応力が上がる

第5章 変わることを恐れる本当の理由

第6章 変化するための「魔法の言葉」

第7章 変えてみれば、よさがわかる

第8章 仲間がいれば、変わりやすい

第9章 くじけない

第10章 変化を加速させる

おわりに 「変化できる人」は、何をやっても楽しい

い

付録1：迷いをなくす『ゼロ秒思考』のA4メモ書き方法

き方法

付録2：選択肢を明確にして迷いをなくす

オプション作成方法

付録3：15分で視野が広がり柔軟性が上がる

ロールプレイング

付録4：人への接し方の改善で、実は自分が

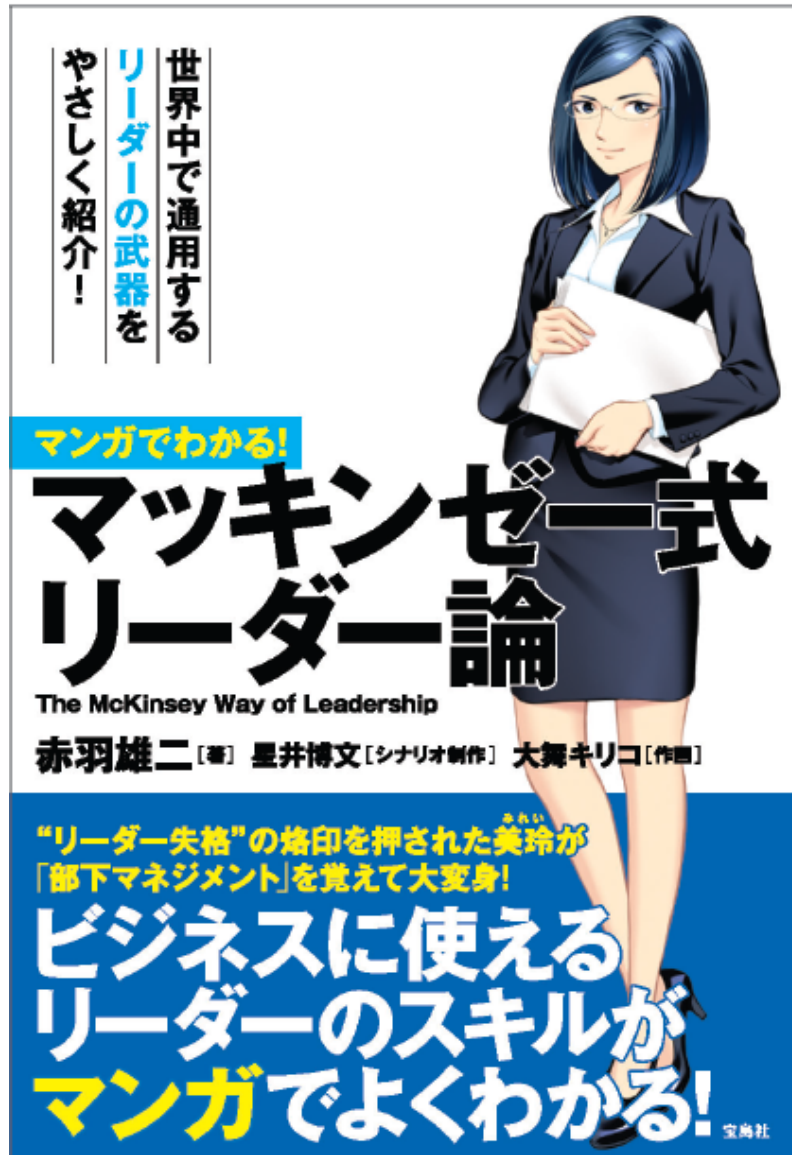
大きく変化できるポジティブフィードバック

ク

付録5：聞き方を改善すると変化が加速し、

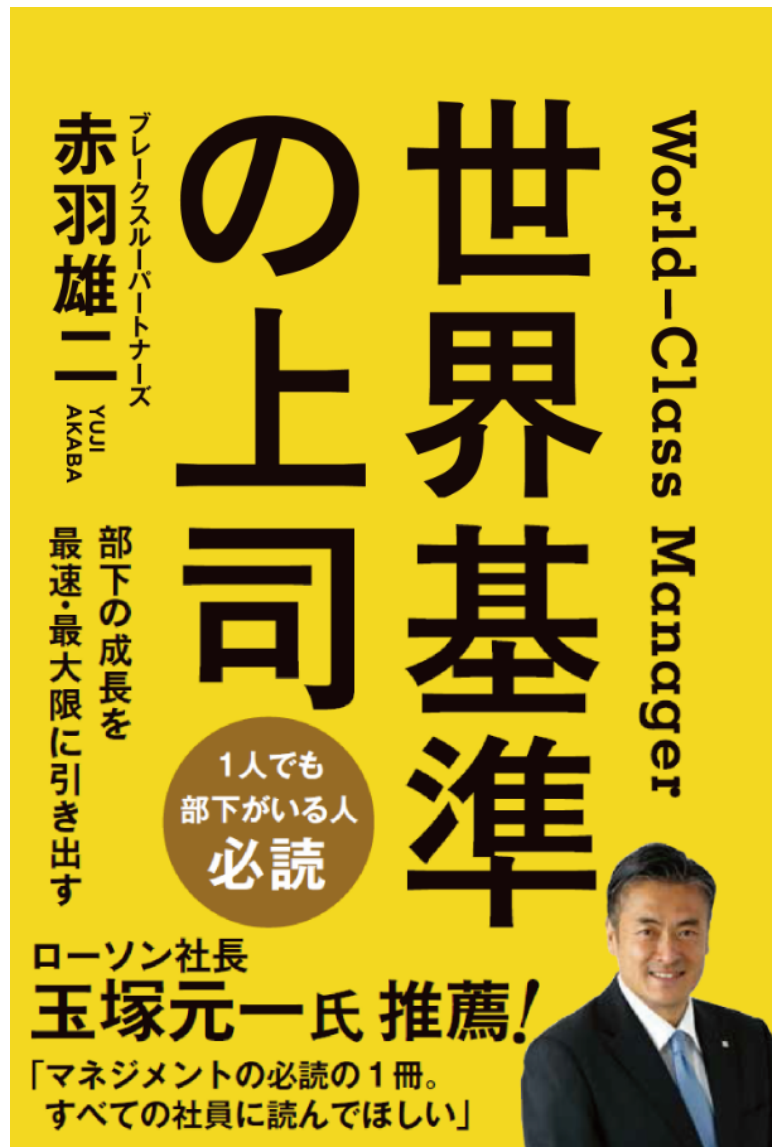
味方も増えるアクティブリスニング

部下マネジメントにより、上司・リーダーが活躍！



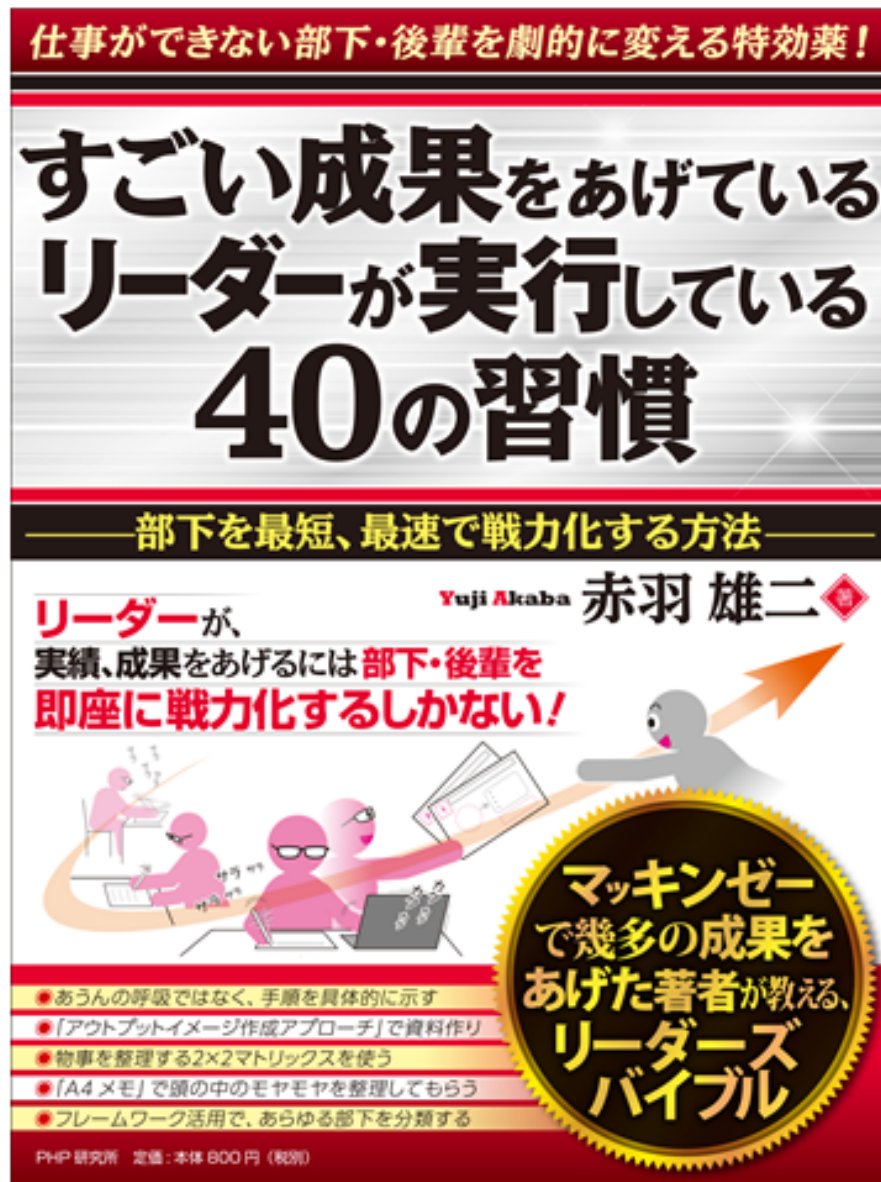
- 2016年出版、4万4000部
- 目次
 - 第1章 アクティブリスニング
 - 第2章 ホワイトボード活用術
 - 第3章 アウトプットイメージ作成アプローチ
 - 第4章 業績・成長目標合意書で行う
部下マネジメント
- “リーダー失格”の烙印を押された美玲が部下マネジメントを覚えて大変身！

部下を一人でも持ったら「世界基準の上司」を



- 2015年出版、12000部
- 上司がどうあるべきか、どうやって部下に接し、育てるべきかを詳述
- 多分、日本で最も体系的、かつ詳しい、画期的な上司マニュアル。世界でも
- 目次
 1. 世界基準で活躍する上司になる
 2. 部下と協力関係を築く
 3. 部下に具体的な指示を出す
 4. チームから最大の成果を引き出す
 5. 部下とのコミュニケーションを取る
 6. 部下をきめ細かく育成する
- 中国版出版

仕事ができない部下・後輩を劇的に変える特效薬！



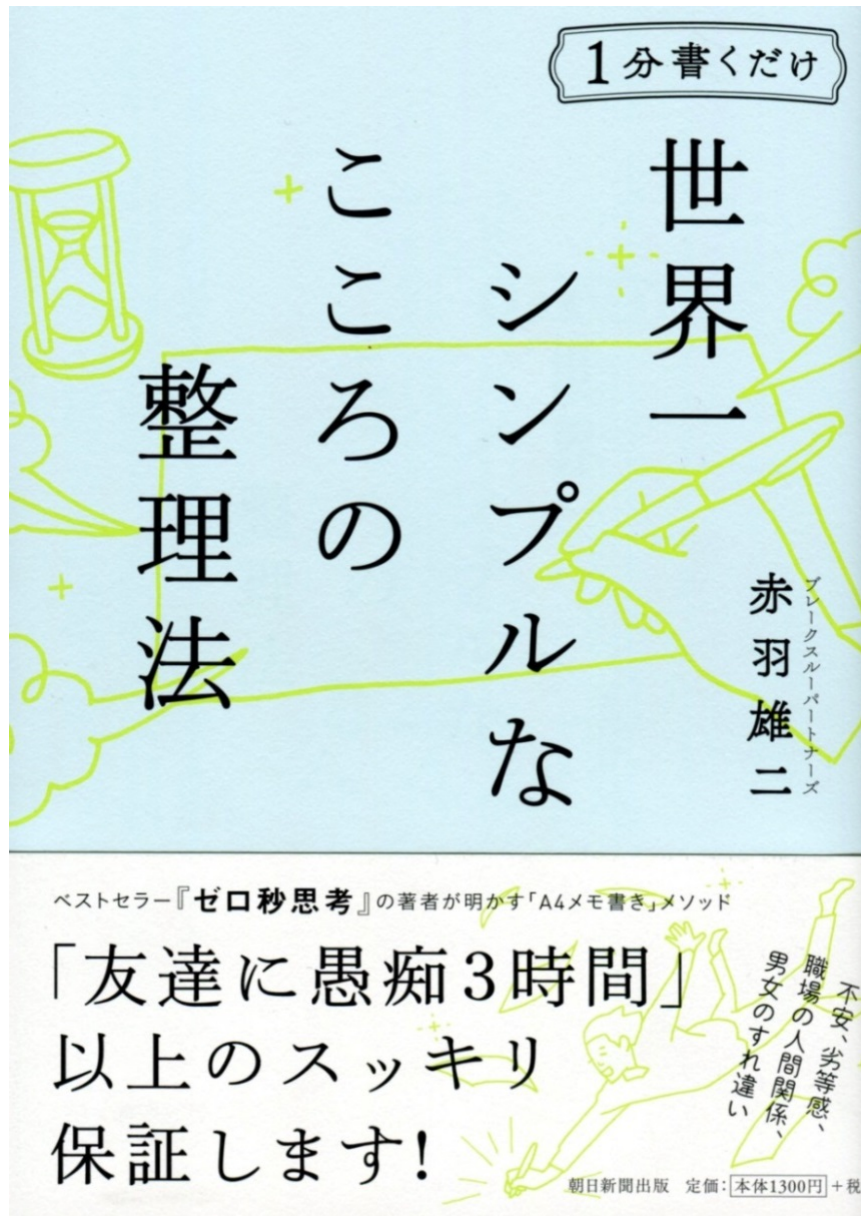
- 2016年出版、2万2500部。大手コンビニおよびAmazonで発売
- ムック版
- 目次
 - 第1章： リーダーは仕事のプロセスを明確に伝える
 - 第2章： リーダーはポジティブさで部下を動かす
 - 第3章： なぜか部下が伸びる上司とは
 - 第4章： リーダーは自分を高めてこそ、人を動かせる
- 台湾版出版。中国版出版決定

自分の考え方に自然な自信を持てるようになるには



- 2015年出版、13万8000部
- 論理的思考、フレームワーク、ロジックツリーの書き方、使い方が非常にわかりやすい、**主人公の成長に合わせて自分も成長できそうな気がする、と大好評**
- 目次
 - －はじめに：なぜ、あなたの企画・アイデアは採用されないのか？
 - －プロローグ：マッキンゼーを世界一にした「ロジカル・シンキング」とは？
 - －第1章：「A4メモ書き」で論理的思考は誰でも身につけられる！
 - －第2章：フレームワークで脳内を片づける！
 - －第3章：ロジカル・シンキングで思考を加速する
 - －第4章：「ゼロ秒思考」で問題解決する！
- **Amazonの経営学・キャリア・MBA、およびオペレーションズの両カテゴリーで1位**
- 台湾版、韓国版出版

心の中のもやもやを素早く整理して、悩みを減らす



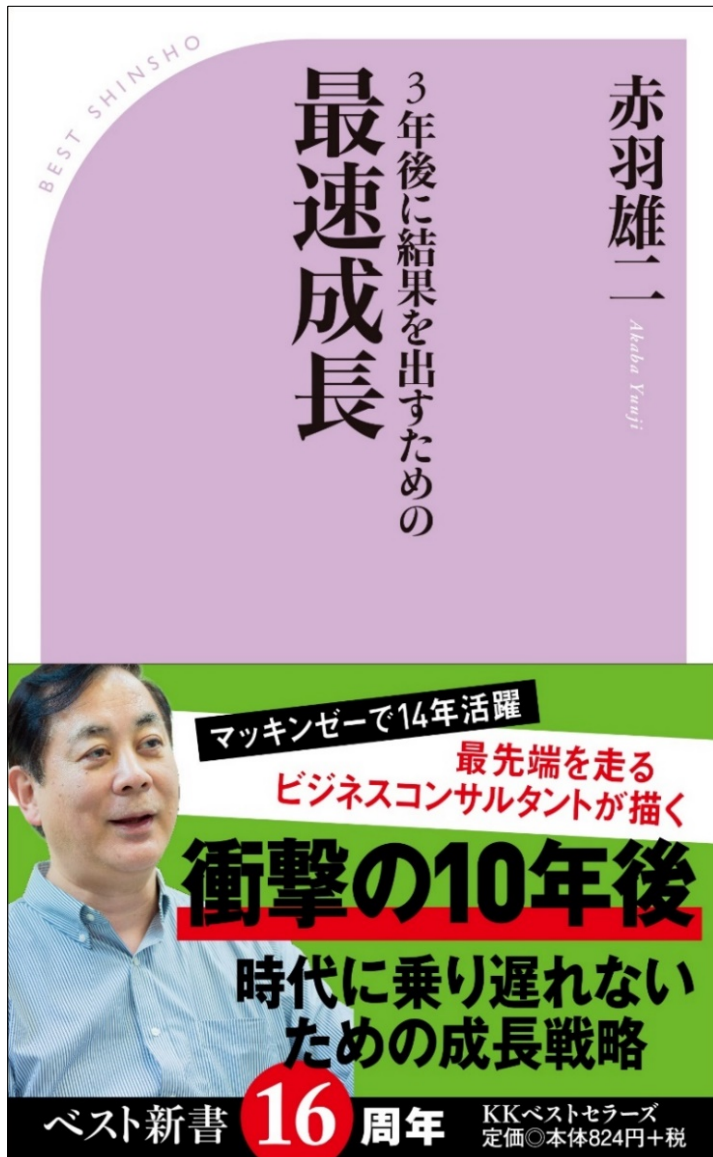
- 2015年出版、9500部
- 心の中のもやもやを整理
 - ー 整理すると悩みが大幅に減る
 - ー 心の奥底から自信がわいてくる
- 目次
 - ー 第1章：毎日のモヤモヤをどう処理していますか？
 - ー 第2章：悩むことと考えることは違う
 - ー 第3章：世界一シンプル！A4メモの書き方
 - ー 第4章：「メモ書き」とこころの整理
 - ー 第5章：自信のなさを整る！
 - ー 第6章：劣等感を整る！
 - ー 第7章：上司との軋轢を整る！
 - ー 第8章：コミュニケーションのギャップを整る！
 - ー 第9章：異性とのコミュニケーションを整る！
- **FMヨコハマ ココロヒーリングで2回に渡り紹介**
<http://b-t-partners.com/akaba/index.php/archives/1110>
- 台湾版出版

頭が真っ白になりそうな時、さらりと切り返す話し方で、交渉に自信を持って臨めるようになる



- 2015年出版、2万部
- 普段から考える癖をつけておく
- 普段から自分の意見を持ち、発言するようにすると対応力がつく
- 事前に「発言予定メモ」を書き、予行演習しておくことで準備できる
- 論理的かどうかは全然気にしないでよい
- 質問にはできるだけ即答する
- 怒っていたら、まずは全部聞く
- 台湾版、韓国版出版
- オーディオブック

AI、ロボット、ブロックチェーンによって10年後には仕事がなくなる。それにどう備えるか



- 2017年出版、1万2000部
- 未来は、みんなが思うよりずっと先に進歩している。今スタートしないと、確実に乗り遅れる
- 目次
 - 第1章 これからの10年、仕事が大きく変わる
 - 第2章 これからの10年、劇的に進化するテクノロジー
 - 第3章 これからの10年、ブロックチェーンが変化をもたらす
 - 第4章 これからの10年、世界が変わる
 - 第5章 これからの10年、会社が大きく変わる
 - 第6章 仕事なくなる時代が来る前に身につけておきたいこと
 - 第7章 これだけ変わる「考え方」「生き方」のポイント

残業ゼロに本気で取り組む、初めての体系的方 法。人件費はむしろ増やす！



- 2017年出版、8000部
- 残業ゼロを実現し、ホワイトカラーの生産性を上げる
 - － オフィスに8時間以上いない
 - － 残業ゼロにすると、そこから生産性向上の工夫が始まる
 - － 残業ゼロを社長が宣言。毎月残業を半減し、3ヶ月目には残業をゼロとする
 - － その間、残業が減った分は、残業削減報償金を出して、収入が減らないようにする

● 目次

はじめに 部内の残業ゼロを実現して、充実した時間を生み出す

第1章 これ以上あとがない「時短」日本企業のムダな残業

第2章 生き残りに必須の「時短」 残業ゼロを推進できるのは経営者

第3章 大企業もベンチャーも関係ない! 残業ゼロを実現する組織

第4章 まずは部下より自分が変わる! 残業ゼロを実現する上司・リーダー

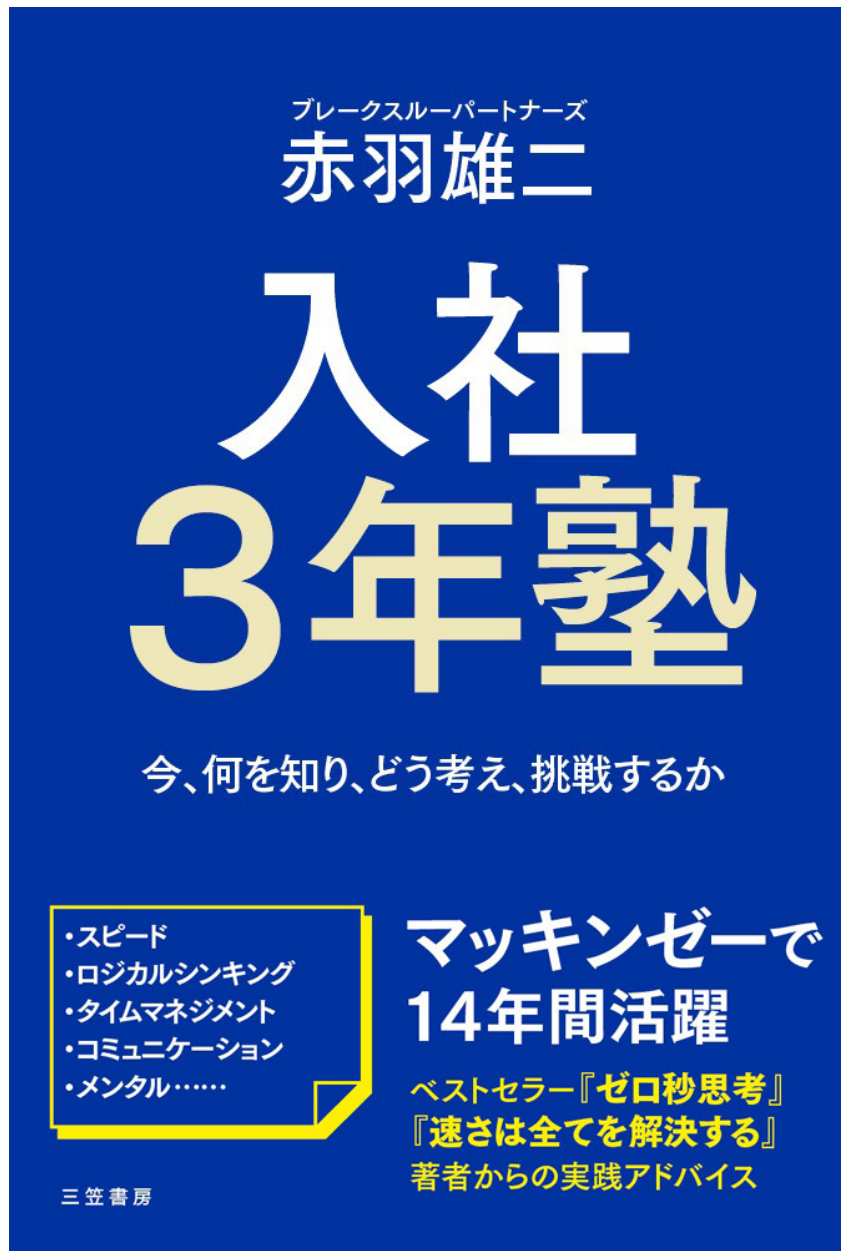
第5章 知っていれば誰でも必ずできる! 残業ゼロを実現する仕事のしかた

第6章 発想の転換が必要! 残業ゼロを当然とする発想

第7章 人と企業が生まれ変わる! ツーランクアップの時短術

入社3年目までの方とその先輩、上司に

- 2017年出版、1万2000部
- 入社3年目までの方、またそういう方を指導する立場の先輩、上司に
- 目次
 - 1章 「即断即決、即実行」できる人の考え方
 - 2章 「スピード」と「PDCA」がすごい成果を生み出す
 - 3章 伝え方より、相手の話を丁寧に聞く姿勢
 - 4章 若くても、「信頼される人」になるために
 - 5章 これからの時代を勝ち抜く「知的武器1」
 - 6章 これからの時代を勝ち抜く「知的武器2」
 - 7章 これからの時代を勝ち抜く「知的武器3」
 - 8章 「時間」をどうコントロールするか
 - 9章 心と体のコンディショニング

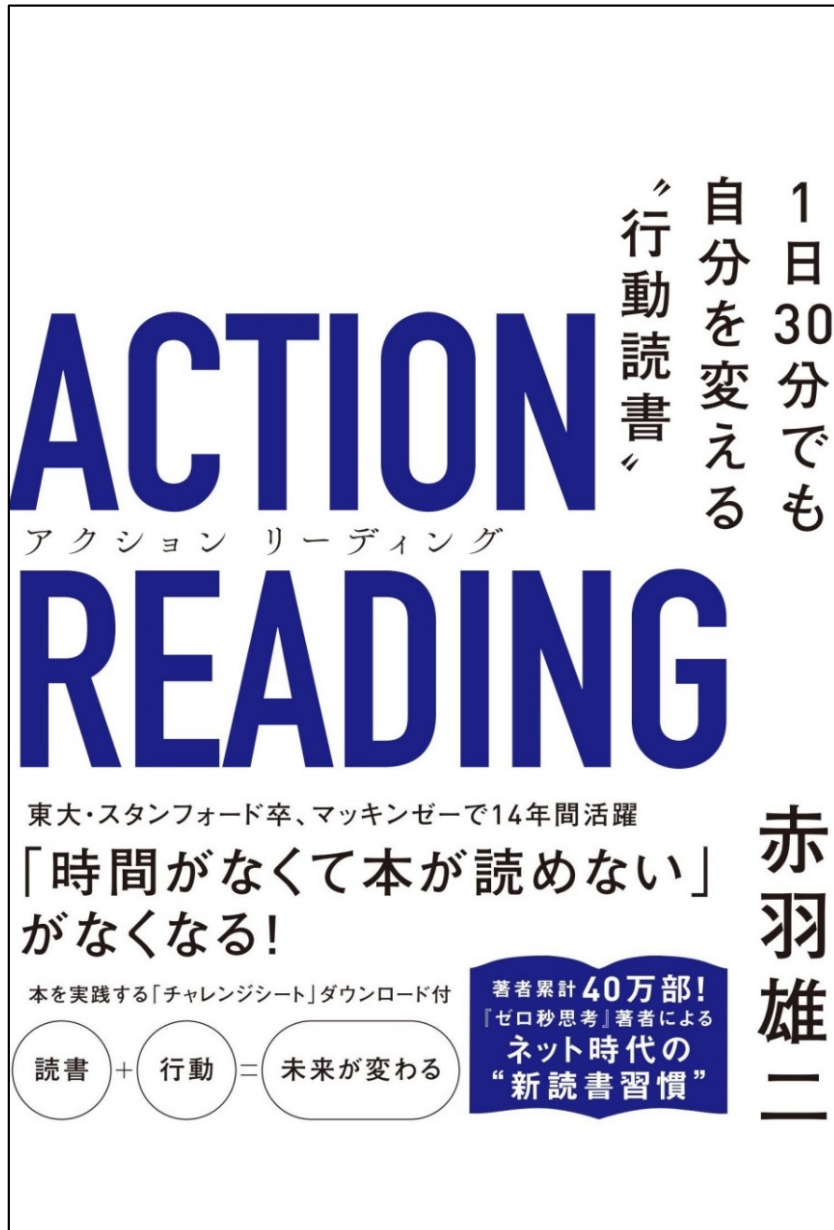


どうすれば、自信をつけ成長できるようになるかを提案



- 2016年出版、1万5000部
- 「人は誰でも成長できるのに、そう思っている人は少数」「成長できるという自信がない」「どうやったら特に成長できるのかというノウハウ、知恵もあまり共有されていない」という現状を打破したいと思って書きました
- 目次
 - 第1章 成長を妨げる心理的ブロック
 - 第2章 成長できたのはどんなときか
 - 第3章 成長できなかったのはどんなときか
 - 第4章 成長するための出発点
 - 第5章 成長するための7つのアクション
- 中国版、台湾版出版

行動し、成長するための読書の方法を提案



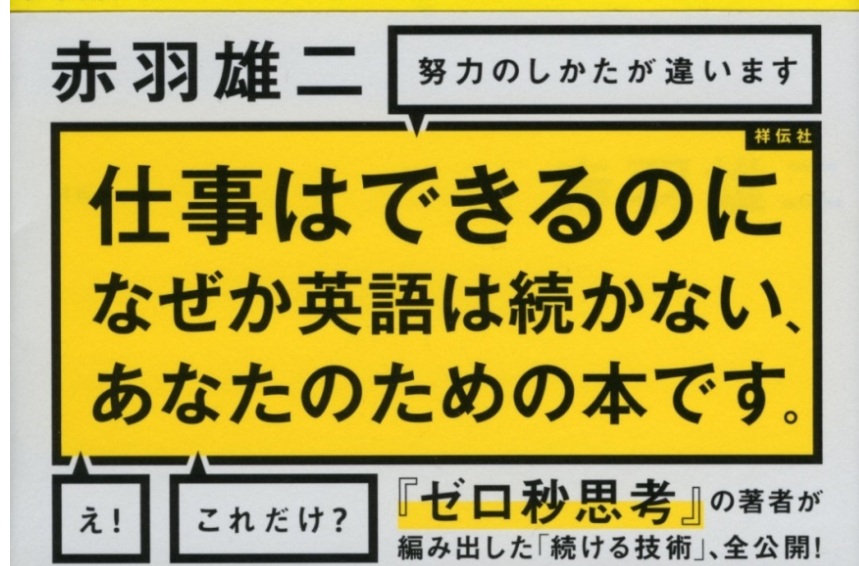
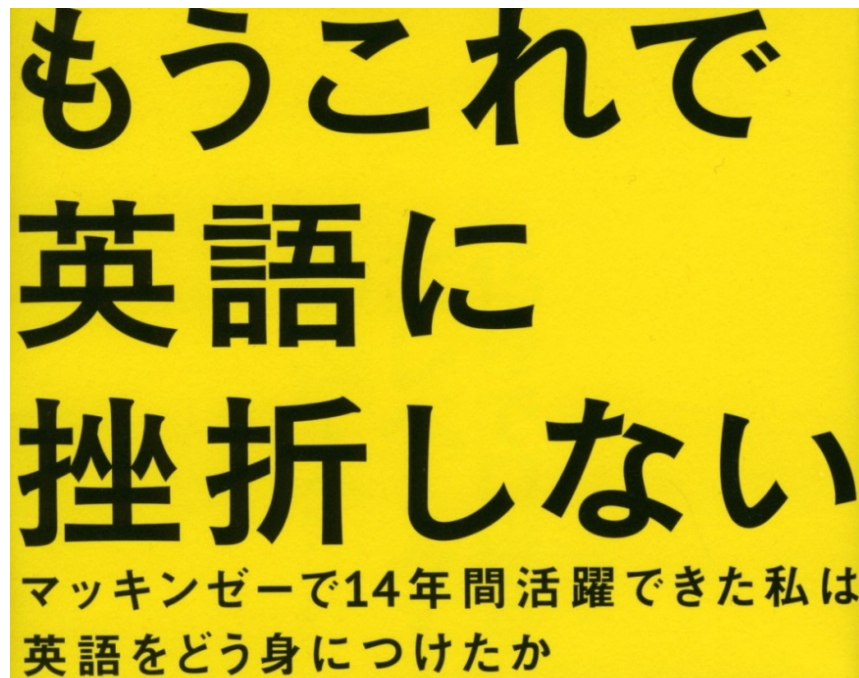
- 2016年出版、2万3000部
- 本は最小限読む。本を読む時間を制限する
- 積読をしない。「買ったなら読む。読めないなら買わない」
- 本を読みながらノートを取らない
- 本を読むよりアウトプットを重視
- 本を読んだらチャレンジシートに書いて新たな行動を宣言する
- 中国版、韓国版出版。ベトナム版出版決定

前向きになれず困っている人でも、前向きになる習慣



- 2014年12月出版、8000部
- 前向きになれずに困っている人に
 - ー 前向きになる習慣を詳しく説明
 - ー 前向きになり、実行できるように
- 目次
 - ー 序章：頭を前向きにするメモ書きの習慣
 - ー 第1章：日本の危機
 - ー 第2章：なぜ考えないのか
 - ー 第3章：即断即決し、行動する習慣
 - ー 第4章：人は誰でも前向きに考える力がある
 - ー 第5章：実行できる人になる
 - ー 終章：前向きに考え、生きてみる

挫折せずに英語をものにする方法を具体的に提案



- 2016年出版、9500部
- 英語の「勉強」を続けることは、ほとんどの人にとっては無理
- 大好きな分野、関心の強い分野でどんどん情報収集をすることを通じて、英語を使う、慣れる
- 仲間を作って一緒に楽しむ
- 3ヶ月勉強したら、1ヶ月休む
- 中国語版出版



TECH CAMP

エンジニア転職

デザイナー転職

プログラミング教養

目的別

法人のお客様

無料カウンセリング

人生を変える プログラミングスクール

未経験からテクノロジーで理想のキャリアを手に入れる



あなたの理想のキャリアに合わせた、3つのサービス

主な講演資料、ブログ

- スライドシェアでの講演資料アップ：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/presentations>
- 事業計画作成とベンチャー経営の手引き：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-7021997>
- ベンチャー人材確保ガイドライン：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-8854374>
- 経産省イノベーション環境整備研修 最新のベンチャー起業環境と課題：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-32714627>
- リーンスタートアップ時代の事業計画作成、資金調達とサービス開発：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-16717087>
- 大企業の経営改革とベンチャーの活性化で日本を再び元気に：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-16751751>
- ブレークスルーキャンプ決勝プレゼン大会：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/2011-9466238>
- 全国VBLフォーラム第5回基調講演：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/5vbl>
- クリーンテックベンチャー：<http://www.slideshare.net/yujiakaba/ss-8973633>

- 大企業が変われない理由：<https://b-t-partners.com/jp-change/94>
- 最近のリーンスタートアップ事情：<https://b-t-partners.com/jp-change/123>
- SXSWが世界を動かす：<https://b-t-partners.com/jp-change/136>
- 中堅・大企業の改革と新事業立ち上げへのヒント：<https://b-t-partners.com/jp-change/151>
- 素早い仮説構築・検証・修正による商品開発 実践的リーンスタートアップ：<https://b-t-partners.com/jp-change/335>
- 経営改革を進めるには7つの鍵を同時に開けること：<https://b-t-partners.com/jp-change/344>
 - － 経営改革を進める第1の鍵：ビジョンと戦略の変更、全社員への浸透 <https://b-t-partners.com/jp-change/645>
 - － 経営改革を進める第2の鍵：既存事業の抜本的改善-詳細なターゲット設定と厳しい進捗管理 <https://b-t-partners.com/jp-change/652>
 - － 経営改革を進める第3の鍵：複数の新規事業立ち上げ-リーンスタートアップ <https://b-t-partners.com/jp-change/656>
 - － 経営改革を進める第4の鍵：高度な経営支援能力の構築-経営改革推進チームの設置と実践トレーニング <https://b-t-partners.com/jp-change/659>
 - － 経営改革を進める第5の鍵：幹部人材の把握と業績・成長目標の設定 -人材開発委員会 <https://b-t-partners.com/jp-change/662>
 - － 経営改革を進める第6の鍵：部下育成への意識づけとノウハウ共有-上司・部下の意識・行動改革 <https://b-t-partners.com/jp-change/674>
 - － 経営改革を進める第7の鍵：コミュニケーション改善-ポジティブフィードバック、アクティブリスニング 徹底 <https://b-t-partners.com/jp-change/677>
- 40歳からのネクストチャレンジ！
 - － セカンドキャリアのための戦力アップ講座第一期を終えて <https://b-t-partners.com/report/611>
 - － 30代の若手ビジネスマンや元海外駐在員、仕事と家庭の両立に悩むワーキングママも <https://b-t-partners.com/news/6238>

- 決定的に広がる日米製造大企業の競争力！：<https://b-t-partners.com/jp-change/356>
- 今後の技術・産業動向を占う10のキーワード【前編】：<https://b-t-partners.com/jp-change/400>
- 今後の技術・産業動向を占う10のキーワード【後編】：<https://b-t-partners.com/jp-change/422>
- 米国の優れた起業・イノベーション環境と日本の挽回策を整理する：<https://b-t-partners.com/jp-change/464>

- 日経ビジネスオンラインでのインタビュー記事
 - － 日本の大企業が再び輝きを取り戻すには：<https://b-t-partners.com/media/262>
 - － 日本企業を襲う「自分のアタマで考えない」病：<https://b-t-partners.com/media/5464>
 - － 大企業の経営者の悩みが新人課長の悩みと同じになっている理由：<https://b-t-partners.com/media/5476>