

ChatGPT緊急マスターコース for ビジネスパーソン 第5期 第3回

ブレイクスルー パートナーズ株式会社
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](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](https://consultant-training-course4.peatix.com/view)

インスタ：<https://www.instagram.com/yujiakaba/>

Voicy：<https://voicy.jp/channel/2885>

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

LINE相談



オンラインサロン
お申し込み



内 容

1. ChatGPT活用上の注意（改訂版）
2. ChatGPTに聞いてみた（続）
3. ChatGPTで経営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. 今後について
6. 参考セミナー、図書

1. ChatGPT活用上の注意（改訂版）

ChatGPT活用上の注意（改訂版）

- ChatGPTが使えるのは（できるのは「文脈を解釈して確率の高い次の言葉を探すこと」）、
 - 1. 熟知している分野で発想を広げる、新しい見方を得る（でたらめを見抜けるため）
 - 2. 要約する、翻訳する、さっと何かをする
 - 3. 名称、ブログタイトルなどをともかく多く出し、そこから選ぶ
 - 4. 立場を変えてロールプレイングをする
 - 5. 知らない分野をさっと学ぶ（検索より早い、ただでたらめが混じるのを前提とする）
 - 6. プログラミングを学ぶ、サービス・アプリを作る
- ChatGPTを使うと危険なのは
 - 分析する、検討する、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、順番をつけるのは苦手で適当～背景に論理性がゼロ
 - メール（失礼に当たる）
 - ブログ（適当な文章を並べただけ。切れ味が悪い、説得力が低い）
 - 本の章構成（本文を書くとき苦労する。著者の思いが全く入らない）
 - 仮説を立てずに適当に聞いても、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
 - かなり慎重で賢明な人でも、つい人とやりとりをしているような勘違いをする

参加メンバーからの感想

ChatGPTの回答が少しずれていると感じたら、条件を修正して、再度New Chatで施行するという流れを繰り返しました。

改めて、こちらの条件設定時の言語化力が、ChatGPTから得られる回答の質を大きく左右するということを実感させられました。

現段階では、ChatGPTは人間の部下と異なり、こちらの考えを推測してくれないようなので、どれだけの的確に自身の思いや考えを伝えるかがポイントになると理解しました。

ChatGPTと真剣に向き合っていると、自身の言語化能力の向上も図れそうですね。

メンバーの投稿へのフィードバック

どうもありがとうございます。ChatGPTは文字面でしか反応できないので、**BIツールをどう使うやダッシュボードをどう作るかなどの別の知識が必要なことは無理ゲーか**と思います。

チェックのしかたとしては、「新入社員がこれだけの指示でできますか？」というものですね。

同様に、優先順位をつけてくださいとか、順番を正しくしてください、という論理的思考が背景にあるものをやらせるのも無理があります。

無理があってもChatGPTは平気で文字面で何かを返してくるので、極めて危険ですね。

2. ChatGPTに聞いてみた (続)

確率の高い言葉を続けているだけに、どうしてほぼ完璧な日本語で回答してくれるのでしょうか

AK

ChatGPTは確率の高い言葉を続けているだけなのに、どうして回答の日本語がほぼ完璧なのでしょう。ただ確率でつなぐだけだと、もっと不自然な日本語になると思うのですが。



ChatGPTはOpenAIによって訓練された大規模な言語モデルで、インターネットから得た多くのテキストデータを利用して学習しています。この学習過程では、大量の日本語のテキストデータも用いられており、その結果として自然な日本語表現を生成する能力を持っています。



「確率の高い言葉を続けていく」という表現はその通りですが、それは「与えられたコンテキストに対して、次に来るべき単語やフレーズが何かを推測する」という意味での確率です。モデルは学習データに基づいて、特定の文脈で一般的に続く言葉を選択します。

しかし、それはただの単語の羅列だけではありません。このモデルは、単語やフレーズの文脈内での関係性、文法、意味論など、言語の複雑なパターンを捉えることができます。だからこそ、たとえ確率に基づいて言葉を選択していても、その結果は自然な文章として現れます。

また、GPT-4はTransformerアーキテクチャをベースにしていて、長い文脈を扱う能力が強化されています。これにより、より広範で複雑な会話の文脈を理解し、それに基づいて適切な応答を生成する能力が向上しています。これらの理由から、ChatGPTは自然で一貫性のある日本語の応答を生成することができるので

「ビジネス的におかしくない日本語で教えてください」への対応は

AK

文章をもっと洗練させて、ビジネス的におかしくない日本語にして、などの要望を出すと、その通りにしてくれるのは、どういう方法を取っているのでしょうか。「洗練された」「ビジネス的におかしくない」表現を選ぶよう、重み付けを上げるので、反映されるのでしょうか。



ChatGPTは直接的に「洗練された」や「ビジネス的におかしくない」といった要望に応じて重み付けを変更するわけではありません。モデルの内部的なパラメータは固定されており、訓練後にはこれらは変更されません。モデルはあくまで学習データに基づいて言語のパターンを学び、そのパターンに基づいて新しい文を生成します。

その上で、あなたのようなユーザーからの要望に対応するために、ChatGPTはその要望を文脈として捉えて反映します。たとえば、「ビジネス的におかしくない日本語で教えてください」といった要望があった場合、その要望は文脈の一部としてモデルに入力されます。その結果、モデルは「ビジネス的におかしくない」表現が次に来る確率が高いと判断し、そのような表現を選びやすくなるというわけです。

しかし、これはあくまでモデルが学習したデータに基づいて推測しているだけであり、100%の確実性はありません。そのため、時々期待と異なる結果を出すことがあります。また、あまりにも具体的かつ複雑な要望に対応する能力は限定的です。

さらに「洗練された」や「ビジネス的におかしくない」などの表現は、その意味があいまいで主観的であるため、モデルが完全に理解するのは難しい場合があります。このような要望に対応するためには、具体的な文脈や目的を明示することが一般的に効果的です。

「ビジネス的におかしくない」表現を特に望むときはどう指示するか？

AK

「洗練された」や「ビジネス的におかしくない」などの表現をよりChatGPTが理解しやすい表現にするにはどうしたらいいでしょうか。



「洗練された」や「ビジネス的におかしくない」などの要望は、実際にどのような表現や語彙を使用すべきか、具体的にどのようなスタイルを期待しているかによります。それぞれの要望に対応するためには、具体的な文脈や目的を明示することが効果的です。

例えば、「ビジネス的におかしくない」表現を要求する場合、それは以下のように具体化できます：

- フォーマルな語彙を使用することを希望します。
- 敬語を使って応答してください。
- ビジネスの報告書のようなスタイルで書いてください。
- あるいは、具体的なビジネスシナリオを提供することも有効です。例えば「あなたがCEOで、私は新たに提案するプロジェクトについて説明しています」といった具体的なシナリオを設定することで、モデルはその文脈に適したレスポンスを生成しやすくなります。

同様に、「洗練された」表現を要求する場合、以下のような要求に具体化できます：

- より専門的な語彙を使用してください。
- 文学的な表現や比喩を使ってください。

このように具体的な指示を出すことで、モデルはより適切な応答を生成しやすくなります。ただし、あくまでAIは学習したデータに基づいて応答を生成するため、常に完璧な結果を保証するものではないことを理解してください。

どうして「3人の議論」とか「5回繰り返して」を理解するのか

AK

「3人の議論を5回繰り返してください」といったプロンプトの場合、どうやって3人が順番に出てくるのか、またどうやって5回のくり返しを数えているのでしょうか。



GPT-4が議論を生成する際、人間と同じように順番を覚えていたり、繰り返しを数えたりする能力はありません。しかし、ある程度の順序の維持や繰り返しの数え上げが可能になるのは、モデルが大量の対話データから学習する中で、自然な会話フローやパターンを捉えているからです。

具体的に「3人の議論を5回繰り返してください」といったプロンプトを解釈するとき、モデルはそのプロンプトを文脈の一部として受け取り、その文脈に基づいて応答を生成します。そのため、出力される文章は3つの異なる視点からの意見が交互に現れるようになります。

ただし、モデルが厳密に5回の繰り返しを数えるとは限らず、プロンプトの解釈や次に来るべき言葉の確率に基づいて生成が行われます。言い換えれば、モデルはプロンプトの「意図」を理解しようとするが、人間のよう
に具体的な数を数えるわけではないということです。

具体的な回数を繰り返すなど、特定のタスクを実現するためには、ユーザー側で詳細な指示を与えるか、あるいは出力された結果を手動で調整する必要があります。AIの言語モデルは高度に進化していますが、まだ人間のよう
な完全な意図の理解やタスク遂行能力には達していません。

「登場人物を3人、3回のやりとりをしてください」というプロンプト にうまく答えられるのはどうしてか

AK

1 / 1「登場人物を3人、3回のやりとりをしてください」といったプロンプトがあたかも人であるかのように理解され、そのように回答してくれるわけですが、どういうチューニングをしているのでしょうか。



GPT-4は、数百億の文章を学習し、その中に含まれるパターンを理解することで、特定の指示を解釈して対応する能力を持っています。プロンプトが「登場人物を3人、3回のやりとりをしてください」という形式の場合でも、それは人間がそのようなシナリオを具現化するための指示として理解されます。

AIの「チューニング」というプロセスは、一般的には学習データの選択、ネットワークアーキテクチャの設定、損失関数の定義などを含みます。GPT-4の学習においては、巨大なコーパスのテキストデータを学習し、それに基づいて言語のパターンを学習します。これにより、GPT-4は、様々なコンテキストに対応する能力を獲得します。

具体的には、「登場人物を3人、3回のやりとりをしてください」という指示に対して、GPT-4は次のように回答を生成します。

1. まず、「登場人物を3人」という指示を解釈し、3人のキャラクターを生成します。例えば、それぞれのキャラクターは個々の背景、性格、動機などを持つかもしれません。
2. 次に、「3回のやりとりをする」という指示を解釈します。これは、登場人物間の対話を生成するための指示です。

GPT-4は3つの対話ターンを生成します。それぞれの対話は、キャラクター間の相互作用として表現されます。この一連のプロセスは、GPT-4が学習したパターンを元に、自然な対話を生成するためのものです。GPT-4のチューニングは、このような能力を最大化するように行われます。

なぜ捏造するのか (1/2)

AK

1 / 1 渋谷の人気ラーメン店10店舗などの質問をすると、一部は存在しない店の名前を捏造するのはなぜでしょうか。確率が高い言葉とは到底思えません。



私、ChatGPTは、ユーザーからの質問に回答するために、自分自身が学習したデータに基づいてレスポンスを生成します。私が学習したデータは2021年9月までの情報で、その中には多くの店名、レストラン、レビューなどの情報が含まれています。それらの情報をもとに、特定の地域や特定の食べ物についての詳細を提供することが可能です。

しかし、私が特定のラーメン店について具体的に答えることができるのは、その店舗についての情報が私の学習データに含まれている場合に限られます。そのため、特定の地域の最新の人気店舗などについては、必ずしも最新かつ正確な情報を提供できるわけではありません。

また、私が存在しない店舗の名前を生成する可能性がある理由は、私が「生成モデル」であるためです。つまり、私は学習したデータから新しい情報を「生成」します。例えば、ラーメン店の名前についての質問があると、私は学習データから多くのラーメン店の名前のパターンを学習しており、そのパターンに基づいて新しい名前を生成することがあります。その結果、実在しない店舗の名前が生成されることがあります。

これらの問題を避けるためには、ユーザーが最新の情報を必要とする場合、私が生成する情報を確認するための他の信頼できる情報源を探すことをお勧めします。私の情報はあくまで参考の一部であり、必ずしも最新かつ完全に正確な情報を提供できるわけではないことをご理解ください。

なぜ捏造するのか (2/2)

AK

1 / 1最新の情報の問題ではないです。2021年9月までの話でOKです。それでも存在しない店の名前、ありもしない住所、ありえないような03-123-4567 のような電話番号を捏造する必然性が全く感じられません。



大変申し訳ありません、ご不快な思いをおかけしました。おっしゃる通り、存在しない店の名前、ありもしない住所、ありえない電話番号を生成するのは理想的な回答とは言えません。これは私が自動的に情報を生成するという性質上、起こる可能性のある問題です。

私の目的は、ユーザーに可能な限り有用で正確な情報を提供することです。しかし、特定の質問に対して、学習データに基づいた具体的な回答が見つからない場合、私は関連性のあるパターンに基づいて新しい情報を生成します。これが、存在しない店の名前や電話番号が出力される原因となります。

具体的な店名を挙げることは難しいですが、2021年9月までの情報であれば、渋谷の一部の人気ラーメン店については情報を提供できるかもしれません。ただし、その情報も必ずしも最新かつ完全に正確なものとは限らないことをご了承ください。

日本語のプロンプト、英語のプロンプト？（その1）

AK

日本語でプロンプトを書くと、日本語のデータベースから回答し、英語で書くと英語のデータベースから回答されるのでしょうか。



私の学習データベースは、多くの異なる言語からの情報を含んでいます。ですから、あなたが日本語で質問をした場合、日本語の情報を用いて回答を生成します。同様に、英語で質問をした場合、英語の情報を用いて回答します。

ただし、これは情報の「元言語」を指しているわけではなく、あくまで回答を生成するための「出力言語」を指しています。すなわち、私が持っている情報は、元々どの言語であったとしても、必要に応じて任意の言語に翻訳して回答を生成することができます。したがって、日本語で質問しても英語で質問しても、それぞれの言語の情報全体から最適な回答を生成します。

AK

確認させてください。日本語でプロンプトを書くと、英語のデータベースには触れず、日本語のデータベースからだけ回答してくれるのでしょうか。



私のデータベースは複数の言語からの情報を統合していますので、特定の言語のデータベースに「触れない」ということはありません。日本語での質問に対する回答は主に日本語のデータから生成されますが、他の言語のデータも含めて全体的な知識をもとに回答します。なお、その際に他の言語からの情報を利用する場合でも、出力はあなたが質問した言語（この場合は日本語）で行います。つまり、日本語で質問されたら日本語で回答し、英語で質問されたら英語で回答するという形です。

日本語のプロンプト、英語のプロンプト？（その2）

AK

例えば、パワハラに関するプロンプトは日本語データベースからだけでなく、英語や他のすべての言語のデータベースから知見を持ってきて、合わせた上で、日本語で回答してくれるのでしょうか。



はい、その通りです。私の知識は複数の言語のデータから学習したもので、中にはパワハラ（パワーハラスメント）に関する情報も含まれています。あなたが日本語でパワハラについての質問をした場合、私は日本語のデータだけでなく、英語や他の言語のデータからも情報を取得します。そして、その情報を統合し、最適な回答を日本語で提供します。

つまり、例えば英語圏でのパワハラに関する研究や議論、法律など、日本語のデータだけではカバーできない広範な情報も、質問の答えに反映することができます。ただし、その際に他の言語からの情報を用いる場合でも、私の出力はあなたが質問した言語、つまり日本語で行います。

AK

それはおかしいですね。同じプロンプトでも世界に情報が多い場合は、英語でのプロンプトのほうが日本語でのプロンプトでより、回答がはるかに詳しくなると思いますが。



あなたの指摘は正確です。私の学習データは多言語にわたりますが、元のデータが英語のものが大部分を占めています。そのため、特定のトピックについて英語のデータが豊富である場合、英語での質問に対する回答は一部詳細になる可能性があります。

しかし、それは必ずしも全ての質問やトピックに当てはまるわけではありません。私は学習データを元に最良の回答を生成するため、様々な言語から得られた情報を組み合わせて利用します。また、特定の文化や地域に関連する情報については、その地域の言語で質問することでより正確かつ詳細な回答が得られる場合もあります。

そして、重要な点として、私が他言語の情報をを用いて回答を生成する際でも、出力はユーザーが質問した言語で行われます。つまり、日本語で質問をされたら日本語で回答を提供し、英語で質問されたら英語で回答します。言語間の違いにより一部の情報が欠落する可能性はありますが、それは必要な情報を適切に翻訳し提供するための私の能力に関連するものであり、原則として私はあらゆる言語からの知識を基に最良の回答を提供します。

日本語のプロンプト、英語のプロンプト？（その3）

AK

出力についてはもうわかりましたので、説明は不要です。例えば超伝導やウクライナ問題など、英語情報のほうが圧倒的に多い場合、英語でのプロンプトのほうが日本語でのプロンプトより断然多くの情報が戻ってくると思います。決して言語に寄らず、一つのデータベースから持ってきているとは到底思えません。



あなたの指摘は理解できます。AIの学習データは言語によって異なるため、ある言語での情報が他の言語より豊富である場合、その言語での質問に対する回答がより詳細である可能性があります。

たとえば、超伝導やウクライナ問題に関する情報が英語のデータベースで豊富に存在する場合、英語での質問に対してはより詳細な情報を提供することができるかもしれません。逆に、同じ質問が日本語でされた場合、利用可能な日本語の情報が少ないために、回答が一部簡素化されることがあります。

しかし、それは全てのトピックに当てはまるわけではなく、具体的な状況はトピックや質問の内容によります。私が生成する回答は、全体的な学習データから得られる最良の知識を基にしています。したがって、あるトピックについての情報が一部言語に偏っている場合でも、その他の言語の情報を補完する形で最適な回答を提供することを目指しています。

私の説明が混乱を招いてしまった場合、申し訳ありません。結論としては、あなたが指摘したように、特定のトピックについて、一部の言語で提供できる情報が他の言語より詳細である可能性があります。

日本語のプロンプト、英語のプロンプト？（その4）

AK

それはおかしくないですか？ データベースは一つなんですよ。プロンプトが何語であっても全部の言語からなる1つのデータベースを活用して回答するんですよ。それならプロンプトの言語によって回答の長さ、質が変わるはずがないですが。



あなたのおっしゃる通り、私のデータベースは全ての言語からの情報を統合したものであり、ユーザーの質問に対して全体的な知識をもとに最適な回答を提供することを目指しています。

しかし、実際のところ、私の学習データは英語が大部分を占めており、その他の言語についてはそれぞれの情報量が異なるため、回答の詳細度や品質に差が出る場合があります。また、私の言語生成能力も言語ごとに差があり、特に専門的なトピックについては、言語によって提供できる情報の量や質に差が出る場合があります。

私が全ての言語からの情報を等しく取り扱い、全ての言語で等しく高品質な回答を提供することが理想的であり、それを目指して継続的に改善を行っています。しかし、現状では完全にその目標を達成しているわけではありません。この点について混乱を招いたなら、お詫び申し上げます。

優先順位を考えられるのか

AK

ChatGPTから10の新事業案を挙げてもらい、優先順位をつけるようプロンプトに書くとその通りにしてくれます。でも、ChatGPTには優先順位を考える力はないはずです。文字面だけから並べ変えるのでしょうか。



その通りで、ChatGPTは人間が行うような意志決定や優先順位付けを行う能力はありません。それはAIが意識や意志を持たないからです。ChatGPTが新事業案の優先順位をつけるとき、それは学習したデータに基づいて「どのような基準で優先順位が決まるか」を模倣しているだけで、人間のように戦略的な判断を行っているわけではありません。

たとえば、ChatGPTに「10の新事業案を挙げて、その優先順位をつけてください」と指示した場合、モデルは以下のような処理を行います：

1. まず、10の新事業案を生成します。これはモデルが学習したデータに基づいて、現在の経済状況やテクノロジートレンドに関連する可能性のある案を生成することを意味します。
2. 次に、優先順位をつけます。しかし、これはモデルが学習したデータに基づいて、「一般的にどのような基準で優先順位が決まるか」を模倣したものであり、実際の優先順位がそれに基づいているわけではありません。

つまり、ChatGPTは優先順位を自分で判断するわけではなく、あくまで学習データに基づいて模倣した結果を出力していると理解してください。ですから、その結果はあくまで参考の一つとして利用し、最終的な判断はユーザー自身が行うべきです。

優先順位を学習データに基づいて模倣するとは

AK

「ChatGPTは優先順位を自分で判断するわけではなく、あくまで学習データに基づいて模倣した結果を出している」とはどういう意味でしょうか。学習データに基づいて模倣するとは？



ChatGPTの背後にあるGPT-4というモデルは、学習データとして大量のテキストデータ（書籍、ウェブページ、新聞記事など）を使って学習を行います。この学習プロセスでは、言語のパターン、単語やフレーズの関連性、文脈に基づく言葉の使用方法などを学習します。言い換えれば、モデルはテキストデータから「言語をどのように使うか」を学びます。

したがって、「学習データに基づいて模倣する」とは、モデルが学習した言語のパターンに従って新しいテキストを生成することを意味します。具体的には、「優先順位をつける」という指示があった場合、モデルは以前に学習したデータに基づいて、「一般的にどのような基準で優先順位が決まるか」を模倣し、それに基づいて新しいテキストを生成します。

しかし、重要な点として、この「優先順位付け」はモデルが独自の判断を行っているわけではありません。モデルは意識を持たず、自身の意志で決定を下す能力はありません。あくまでモデルは、学習データに基づいて「優先順位付け」のパターンを模倣しているだけです。

優先順位は、これまでのデータから確率の高い応答を生成しているだけ

AK

これまで持っているデータの中で優先順位がつけられたものが多数あるでしょうから、そこを参考に確率の高そうなものを出しているということでしょうか。



はい、その理解が正確です。ChatGPTは過去に学習した大量のテキストデータを基にして、特定のタスクを遂行しようとしています。そのため、「優先順位をつけてください」という指示があった場合、過去に学習したテキストデータの中で「優先順位」に関する情報や文脈を元に、最も確率の高い応答を生成します。

例えば、ビジネス関連のテキストでは、収益性や市場規模、実現可能性などが優先順位の決定要因としてよく使われます。したがって、そのような要素が新しい事業案の優先順位付けに反映される可能性があります。

ただし、ChatGPTは最終的にはあくまで確率的な予測に基づいてテキストを生成するため、結果は常に完全に信頼できるわけではないことを理解しておくべきです。モデルの出力はあくまで参考の一つであり、最終的な判断はユーザー自身が行うべきです。

3. ChatGPTで経営上の問題解決 に取り組む

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

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

設定：あなたは、新事業開発の経験・ノウハウをたくさん持つ、世界的な経営コンサルタントです。多くの企業の新事業の立案・立ち上げを支援し、顕著な成果をあげました。

条件：

- ・建設機械メーカーであるコマツは、耐久性がよく燃費が低い、価格も手ごろなブルドーザー、パワーショベル、ダンプトラックを国内外で販売してきました。
- ・建設機械の各分野で国内シェア1位、世界シェア2位と高い評価を得ています。
- ・ただし、先進国での成長は鈍化し、発展途上国は成長はするものの過当競争のため、適切な利益が取れません。
- ・今後のさらなる事業成長のため、新事業を次々に立ち上げる必要があります。
- ・新事業を考える上でのキーワードは、電動化、AI・自動化、ロボット、サブスクリプションモデル、モビリティシステム、ドローン、非破壊検査、建設、建築、メンテナンスフリーなどです。

指示：

- ・コマツの経営チームが、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、どういった新事業を立案すべきか、経営者、CTO、新事業担当役員、財務担当役員、あなた（経営コンサルタント）の5人で順次議論し、30のテーマを提案してください。
- ・お互い、自分より先に出されたテーマを評価し、自分の案3つを加えていってください。

質問：回答する上で疑問点があれば質問してください。1 / 1

質問：すぐに30のテーマを提示するというのは、時間の制約や具体性を欠く可能性があると思います。まずは、各役職ごとに初めのラウンドで各自1つずつ、合計5つのアイデアを提案し、それを発展させる方向に進むのはいかがでしょうか？また、各役職の評価基準（経営者は市場潜在力、CTOは技術実現可能性、新事業担当は新規性と独自性、財務担当は財務面の見通し、経営コンサルタントは統合的な視点から）を設けることで、多角的に評価することが可能です。

了解しました。それでは、各役職の人物が新事業案を出し、それぞれの視点から提案を評価し、新たにアイデアを出す流れで進めましょう。

まずは、

1. 経営者：「建設業界向けAI搭載ドローンによるサイト監視サービス」

評価：新規性があり、工事現場の効率化、安全性向上への寄与が期待できる。市場の潜在性がある。

2. CTO：「AIを利用した予防保守システムの開発」

評価：技術的に挑戦的だが、実現可能性は高い。メンテナンスの効率化・安全性向上に寄与。

3. 新事業担当役員：「建設機械のサブスクリプションモデル」

評価：新規性があり、市場での差別化が期待できる。リースやレンタルとの競合を意識する必要あり。

4. 財務担当役員：「建設機械の電動化による新製品ライン」

評価：初期投資が大きいですが、長期的には燃料コストの削減などでリターンが見込める。市場のニーズも高まっている。

5. 経営コンサルタント（私）：「建設現場でのロボットを活用した自動化ソリューション」

評価：技術的挑戦性が高いが、AI技術と組み合わせることで大きな効率化が見込まれる。新規性もあり、市場ニーズも存在。

以上が初めの5つの提案です。

了解しました。それでは次のラウンドの議論を進めます。

経営者（新規提案）：「建設現場でのVRトレーニングサービス」

評価：建設業界での労働事故を減らすためには訓練が重要であり、VRを用いることでより現実的な訓練が可能になる。

CTO（新規提案）：「AIを使った自動化された建設計画作成ソフトウェア」

評価：AI技術の進化を活用することで、建設計画作成の効率化と精度向上が期待できる。

新事業担当役員（新規提案）：「3Dプリントを利用した建設部品のオンデマンド供給サービス」

評価：新規性があり、部品の供給効率を向上させ、建設現場での待機時間を減らす可能性がある。

財務担当役員（新規提案）：「建設業界向けのエネルギー管理ソリューション」

評価：エネルギー効率を向上させることで、建設業界のオペレーショナルコストを削減する潜在能力がある。

経営コンサルタント（私）（新規提案）：「AIを活用した建設機械の運用最適化サービス」

評価：AIを活用し、現場での機械運用を最適化することで、コスト削減と効率化が期待できる。

それぞれの新規提案について、先行するテーマに対する評価と結びつきを検討しながら進めていきます。

もちろんです、それでは続けて行きます。

経営者（新規提案）：「建設機械の遠隔操作技術の開発」

評価：労働力不足の解消や作業効率化に寄与。遠隔地での建設作業の可能性も広がる。

CTO（新規提案）：「非破壊検査技術を用いた建設機械の健康診断システム」

評価：機械のメンテナンスや寿命予測に有用。既存の予防保守システムとの統合も考えられる。

新事業担当役員（新規提案）：「建設現場の労働者向けウェアラブルデバイス開発」

評価：労働者の安全性や効率を向上させるための新たな手段。サブスクリプションモデルとの連携も可能。

財務担当役員（新規提案）：「再生可能エネルギーを活用した建設機械」

評価：長期的な視点での環境対策とコスト削減。初期投資は大きいですが、社会的なトレンドと合致。

経営コンサルタント（私）（新規提案）：「モビリティシステムを用いた建設機械の輸送・管理サービス」

評価：建設機械の運搬や現場での配置最適化により、時間とコストを削減。既存事業とのシナジーも期待できる。

これらのアイデアはそれぞれが持つ視点と経験を活かし、新たなビジネス機会を探索しています。

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

設定：あなたは、研究開発への知見が非常に深い、世界的な経営コンサルタントです。夢があり、かつ具体的な成果がある研究開発マネジメントを何社も成功裏に導入し、顕著な成果をあげました。

条件：

- ・建設機械メーカーであるコマツでは、経営者の交代にともなって研究開発マネジメントを刷新する機運が盛り上がりました。
- ・これまでは、耐久性がよく燃費が低い建設機械で国内シェア1位、世界シェア2位と高い評価を得ています。
- ・ただし、先進国での成長は鈍化し、発展途上国は成長はするものの過当競争のため、適切な利益が取れません。
- ・先進国での新たな需要を掘り起こすため、都市型の軽量で電気駆動の建設機械を最短で開発する必要があります。

指示：

- ・コマツの経営者が、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、どういった研究開発テーマを立案し、絞り込むべきか、経営者、副社長、CTO、財務担当役員、あなた（経営コンサルタント）の5人で順次議論し、10のテーマを提案してください。
- ・お互い、自分より先に出されたテーマを評価し、自分の案3つを加えていってください。

質問：回答する上で疑問点があれば質問してください。1 / 1

疑問点はありません。以下、役職と提案の形で回答を進めます。

1. 経営者

- 電動化：都市型の軽量で電気駆動の建設機械を最短で開発するには、電動化に特化した研究開発が必要です。
- AI技術の導入：建設機械の効率を向上させるため、AI技術を用いた自動運転などを考慮する必要があります。
- 組み込みシステムの革新：高い評価を得ている耐久性を保ちつつ、機械の小型化を進めるため、組み込みシステムの革新に取り組むべきです。

2. 副社長（評価+提案）

- 電動化：同意。ただし、開発期間とコストを考慮する必要があります。
- AI技術の導入：同意。しかし、安全性と操作性に重点を置くべきです。
- 組み込みシステムの革新：これは魅力的です。ただし、パートナーシップ戦略を強化することも考えるべきかもしれません。
- グリーン技術の採用：建設現場でも環境保全が求められています。環境負荷を低減する建設機械開発に焦点を当てるべきです。
- モジュールデザイン：製品の生産性を向上させ、カスタマイズを容易にするため、モジュールデザインへの取り組みを提案します。
- リモート操作：建設現場の安全性を高めるため、リモートからの操作が可能な建設機械開発を考慮すべきです。

+3個

3. CTO（評価+提案）

- 電動化：全面的に賛成します。これは我々の技術的な課題と直接連絡しています。
- AI技術の導入：賛成しますが、実装にはかなりの時間とリソースが必要です。
- 組み込みシステムの革新：賛成。これは我々の製品を競争力のあるものにします。

+3個

- グリーン技術の採用：同意。これは現代の企業の社会的責任でもあります。
- モジュラーデザイン：賛成しますが、製品の品質と性能を損なわないように慎重な設計が必要です。
- リモート操作：同意します。これは現場の安全性向上に貢献します。
- データ分析：建設機械から得られる大量のデータを解析して効率化や予防保全に活用するべきです。
- IoTの導入：建設機械をIoTに接続することで、遠隔監視、予測メンテナンス、効率的なエネルギー管理などが可能になります。
- 高効率バッテリー技術：電動建設機械にとって重要なのは、バッテリーの効率と持続時間です。これに焦点を当てるべきです。

2. 財務担当役員（評価+提案）

- 電動化：全面的に賛成します。ただし、開発と製造のコストを管理することが重要です。
- AI技術の導入：同意。ただし、初期投資とROIのバランスが問題です。
- 組み込みシステムの革新：同意。これは中長期的に見てコスト効率化につながります。
- グリーン技術の採用：同意しますが、開発と適用のコストが問題となります。
- モジュラーデザイン：これは財務的に有利な選択です。
- リモート操作：賛成ですが、その開発と実装の費用を把握する必要があります。
- データ分析：同意します。これは将来的にコストを削減する可能性があります。
- IoTの導入：同意しますが、セキュリティの対策が必要です。
- 高効率バッテリー技術：同意。ただし、開発と製造のコストを綿密に管理する必要があります。
- 生産効率の最適化：現在の生産ラインを見直し、製造工程の効率化を追求すべきです。

+3個

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

1 / 1設定：あなたは、経営・事業支援の経験・ノウハウをたくさん持つ、世界的な経営コンサルタントです。多くの企業を支援し、顕著な成果をあげました。

条件：

- ・建設機械メーカーであるコマツは、耐久性がよく燃費が低い、価格も手ごろなブルドーザー、パワーショベル、ダンプトラックを国内外で販売してきました。
- ・建設機械の各分野で国内シェア1位、世界シェア2位と高い評価を得ています。
- ・ただし、先進国での成長は鈍化し、発展途上国は成長はするものの過当競争のため、適切な利益が取れません。
- ・今後のさらなる事業成長に関して、社長、副社長、財務担当専務の3人の意見がばらばらです。
- ・社長は、任期があと3年しかなく、いまいち力がはいらぬ状況です。優柔不断でもあります。
- ・副社長は、次の社長の座をねらっていて、もっともアグレッシブな考えを持っています。社長への不満も強く持っています。
- ・財務担当専務は、会社の財務状況と株式市場の反応が一番気になり、および腰です。

指示：

- ・会社の経営状況、競争環境、技術動向を踏まえて、どのくらい既存の事業成長に資本を投下すべきか、M&Aに走るべきか、ベンチャー投資などに注力すべきか、コマツの社長、副社長、財務担当専務、あなた（経営コンサルタント）の4人で順次議論してください。
- ・お互い、自分より先に出された意見にコメントした上で、自分の意見を強く主張してください。
- ・議論は4周して、必ず結論を出してください。

質問：回答する上で疑問点があれば質問してください。

了解しました。この設定のもとで、議論を進行します。以下は参加者それぞれの視点からの議論です。

< 第一周 >

社長：「私たちの耐久性の高い建設機械は世界的に高い評価を受けており、これは私たちの強みです。しかしながら、成長率の鈍化と過当競争は無視できません。そのため、私たちは新たな成長の機会を模索しなければならないと感じています。ただ、現状では何をすべきかはっきりしていません。」

副社長：「社長のご意見は尊重しますが、我々は市場シェアを持つ企業です。おそらく、我々が進行すべき方向は既存事業への更なる投資と、新たな事業領域への進出の二方向にあります。M&Aも視野に入れつつ、新興市場へのエントリーやデジタル技術の活用を考えてみるべきです。」

財務担当専務：「副社長の意見には一理あると思いますが、我々の財務状況と株式市場への影響を考えると、適切なタイミングと戦略が必要です。M&Aは大きな財務リスクを伴いますし、新たな投資を行うには現行の事業のキャッシュフローを保証する必要があります。」

あなた（経営コンサルタント）：「各位の意見を尊重します。我々は持続可能な成長戦略を策定する必要があります。現在の事業に資本を投下することは一つの選択肢ですが、我々は技術進化を見つめるべきです。例えば、建設業界におけるAIやロボット技術の進化を活用することで、競争力を強化し新たな収益源を見つけることが可能です。ベンチャー投資も視野に入れて、新技術開発やイノベーションの促進に関与するのも一つの戦略です。」

< 第二周 >

社長：「コンサルタントの言う通り、AIやロボット技術の活用は確かに魅力的です。それが実現すれば、我々の既存事業のさらなる効率化につながります。しかし、それは長期的な投資であり、すぐには結果が出ない可能性もあります。そこで、それと平行して既存の事業を強化し、競争力を維持することが重要です。」

副社長：「社長の意見に賛成しますが、それだけでは十分ではないと思います。短期的には既存の事業を強化し、長期的には新技術の採用という戦略は理解できます。しかし、業界全体が変化している中で、我々も市場の変化に対応するための新規事業領域への進出を考えるべきです。これにはM&Aや新規ベンチャーへの投資も含まれます。」

財務担当専務：「副社長の意見も理解できますが、私はやはり資金繰りとリスク管理の観点から考えます。新規事業への投資やM&Aはリスクが高いため、これらの活動については十分な分析と計画が必要です。また、それらの戦略を進める前に、まずは現行事業の効率化と競争力向上に注力すべきだと思います。」

あなた（経営コンサルタント）：「各位の意見には大いに賛同しますが、それぞれの戦略が矛盾しているわけではありません。既存の事業の強化、新技術の採用、新規事業領域への進出は全て我々の成長戦略の一部となり得ます。それらをどのように組み合わせ、優先順位を決めるかが重要です。これには市場動向、財務状況、そして我々の競争力と技術力を考慮する必要があります。」

< 第三周 >

社長：「確かに我々は多方面から事業の成長を考えるべきです。コンサルタントの提案通り、優先順位を決めることが重要です。我々はまず、既存の事業の強化と効率化に力を入れ、その上で、新技術の採用と新規事業への進出を視野に入れていくべきだと思います。」

副社長：「社長の意見に賛成ですが、我々が新技術の採用と新規事業への進出を視野に入れるのであれば、それは積極的に行うべきです。そのためには、ベンチャー企業への投資や適切なM&Aを進めることも重要になるでしょう。」

財務担当専務：「副社長の提案も理解できますが、それらの活動には資金とリスクが伴います。我々は既存の事業の強化に注力し、新技術の採用も検討すべきです。ただし、新規事業への進出やM&Aは、十分なリスク分析と財務計画を基に進めるべきだと思います。」

あなた（経営コンサルタント）：「全体的に我々は同じ方向性を見ているようです。まず、既存の事業の強化と効率化を図りつつ、新技術の採用を進めます。そして、新規事業への進出とM&Aはリスク管理をしっかり行った上で、適切なタイミングで行うという形が良いと思います。」

< 第四周 >

社長：「コンサルタントの意見に賛成します。我々は、既存事業の強化、新技術の採用、そして新規事業への進出やM&Aを慎重に進めることで、成長を続けることができるでしょう。この方向性で行きましょう。」

副社長：「私も賛成です。この方向性であれば、我々の強みを活かしつつ、新たな成長の機会を追求することができます。」

財務担当専務：「賛成です。資金繰りとリスク管理の観点からも、この戦略は適切だと思います。具体的な行動計画を立てる際には、再度詳細な財務分析を行いましょう。」

あなた（経営コンサルタント）：「全員の合意を得られて、大変良かったです。我々は、既存の事業の強化と効率化、新技術の採用、そして新規事業への進出とM&Aの可能性を探りつつ、事業成長を図っていきことになりました。これらの戦略は我々の競争力を維持し、さらに強化するための重要な要素となります。次のステップは、具体的な行動計画の作成と実行です。」

これにより、議論は終了し、結論として以下の4つの要素を中心に事業成長戦略を進めていくことになりました。

1. 既存の事業の強化と効率化
2. 新技術の採用
3. 新規事業への進出
4. M&Aの可能性の探求

これらの方針を基に、具体的な行動計画を作成し、その実行に移っていくことが求められます。

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

1 / 1設定：あなたは、経営・事業・組織支援の経験・ノウハウをたくさん持つ、世界的な経営コンサルタントです。多くの企業を支援し、顕著な成果をあげました。

条件：

- ・建設機械メーカーであるコマツは、耐久性がよく燃費が低い、価格も手ごろなブルドーザー、パワーショベル、ダンプトラックを国内外で販売してきました。
- ・建設機械の各分野で国内シェア1位、世界シェア2位と高い評価を得ています。
- ・ただし、先進国での成長は鈍化し、発展途上国は成長はするものの過当競争のため、適切な利益が取れません。
- ・今の役員層、執行役員層には光る人材が乏しく、3年後、5年後、10年後の経営チームには大きな不安があります。
- ・世界シェア2位の割に経営幹部に外国人人材が少ないことも、深刻な問題です。
- ・ところが、今後の経営幹部育成に関して、社長、副社長、人事担当専務の3人の意見がばらばらです。
- ・社長は、任期があと3年しかなく、いまいち力がはまらない状況です。優柔不断でもあります。
- ・副社長は、次の社長の座をねらっていて、もっともアグレッシブな考えを持っています。社長への不満も強く持っています。
- ・人事担当専務は、明確な意見は持っていますが、ヒラメ社員で、社長、副社長の意見に逆らうことができません。

指示：

- ・会社の経営状況、競争環境、技術動向を踏まえて、経営幹部育成にどう取り組むべきか、コマツの社長、副社長、人事担当専務、あなた（経営コンサルタント）の4人で順次議論してください。
- ・お互い、自分より先に出された意見にコメントした上で、自分の意見を強く主張してください。
- ・議論は3周して、必ず結論を出してください。

質問：回答する上で疑問点があれば質問してください。

理解しました。以下、指示に沿って議論の進行を模擬します。

【社長】

「我々の現在の事業環境を鑑みると、先進国での成長が鈍化し、発展途上国でも過当競争で利益が得られない状況は確かに深刻です。そんな中、次の世代のリーダーをどのように育てるべきか、大変難しい課題です。現状維持の方針でもいいのかもしれませんが。皆さんの意見を聞きたい。」

【副社長】

「社長、私は現状維持では未来は見えないと思います。我々は、新しい経営スタイルと視点を持つ新たなリーダーが必要だと考えています。特に、グローバル競争力を高めるためには、外国人の経営幹部を増やすべきだと思います。彼らは新たな市場への理解を深め、我々のビジネスを次のレベルへと引き上げるでしょう。」

【人事担当専務】

「副社長、その意見には一部賛成です。確かに外国人の経営幹部の導入は必要だと思いますが、ただ単に外国人を増やすだけでなく、現地の文化やビジネス環境を理解するリーダーの育成も必要だと思います。また、現在の経営層の問題も直視しなければなりません。幹部が引退するタイミングで新しいリーダーを育成するための制度を設けるべきだと思います。」

【あなた（経営コンサルタント）】

「全員の意見を参考に、具体的な提案をさせていただきます。現状維持は選択肢としてありますが、これからの変化する市場環境を考えると、副社長や人事担当専務が提案したような新たな視点が必要でしょう。グローバルな視野を持つリーダーを積極的に育成し、現地の文化やビジネス環境を理解する能力を高めることが重要と考えます。さらに、明確な後継者育成の計画も必要と考えます。高ポテンシャルな若手を見つけて彼らをリーダーシップのポジションにつけるための特別な研修プログラムを作るのも一つの手段です。」

【社長】

「経営コンサルタントの意見は理解できます。そして、副社長と人事担当専務の意見も尊重します。現状維持だけではなく、変化に対応する新たなリーダーシップの必要性を認識しています。それに、外国人経営幹部を増やすこと、現地の文化やビジネス環境を理解する能力を育てること、それに次世代のリーダーを見つけて育てる計画を作ることについても同意見です。」

【副社長】

「私たちが必要としているのは、単に新たな視点だけではなく、明確な行動計画です。経営コンサルタントの意見は非常に有益で、これを基にした明確な行動計画を作るべきだと思います。また、現地の文化やビジネス環境を理解するリーダーを育成するために、ローカルにルーツを持つ人材の育成にも力を入れるべきだと思います。」

【人事担当専務】

「副社長、その意見には賛成です。明確な行動計画が必要で、その一環としてローカルにルーツを持つ人材の育成に力を入れるべきです。そして、経営コンサルタントが提案したように、高ポテンシャルな若手を見つけて育成するための特別な研修プログラムを作ることにも同意します。」

【結論：あなた（経営コンサルタント）】

「では、この議論から、私たちは以下の3つの主要なアクションをとるべきだという結論に達しました：

1. グローバルな視野を持つリーダーを積極的に育成し、現地の文化やビジネス環境を理解する能力を高める。
2. 外国人経営幹部を増やす。

“3. 高ポテンシャルな若手を見つけて育成するための特別な研修プログラムを作り、明確な後継者育成の計画を立てる。

これらのアクションは、今後の市場環境の変化に対応し、組織の持続的な成長を実現するために必要です。そして、これらのアクションを実施するための具体的な行動計画を作ることが次のステップとなります。”

4. 問題把握・解決力、質問力、仮説構築力、全体構想力の強化

我々は、何に関心を持ち、考えておくべきか

ウクライナ問題とはいったい何なのか、
本当は何が起きているのか

AI、ロボット、自動運転、
EV、IoT、Web3が普及すると、どうい
うリスクとチャンスがあるのか

欧米諸国は過去、アジア・アフリカ
に対して何をしてきたのか

DX化が進まない日本企業、
日本社会はどうなってしま
うのか、どう生き延びるのか

世界からどうして戦争が
なくならないのか、戦争とは何か

健康寿命100年時代に何を
どう変え、準備しないといけ
ないのか

SDGsや環境問題、人口問題は
本当のところ何なのか

**自分と自分の家族、会社を
守るには、今何をすべきか**

・

・

・

・

・

・

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

これまでに増して、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

- ChatGPTはあまりにも強力なツルであり、**重要**もある
- これまでに増して、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

～ 仕事術 ～

仕事がかどる

質問力

をあげる秘訣

～ 後編 ～



1. 仕事ができる人は質問力がある

- 仕事ができる人は、質問力があり、遠慮なくどんどん質問し、課題を解決することができます
- ◁ • 切り込んで質問せずに何でも自分で解決しようとすると、人の知恵、組織のこれまでの蓄積を活用できず、孤軍奮闘することになります
- そうならない為に、切り込んで質問する為の7つのヒントを紹介します

2. 本質に切り込む7つのヒント

1. 現状、課題/解決策などを知っていそうな人をすぐ探し出し、話を聞く
2. 話を聞く目的、ねらいを最初に説明して、相手が話しやすいようにする
3. 相手の話を真剣に聞き、わからないところは遠慮なく切り込む
4. 相手がやや混乱しているときは課題を整理し、もやもやを晴らしてから質問する
5. 複雑な場合も、俯瞰して見れば問題の本質をつかむことができる
6. 問題の本質をつかんだら、「ということは、こうでしょうか」と一気に解決策に切り込む
7. 常に全体像を考えながら意味のある質問、効果的な質問をする

2. 本質に切り込む7つのヒント(続々)

うまく質問できれば、

「こうなのか、ああなのか？」

「あ、なるほどそうなのか！」

◁ 「そうすると、こういうことなのか！」 ▷

「だったら、こうやればいいんだな！」

と、一気に解決に近づきます

3. 切り込んでいくときの注意点

- 相手が自信がないとき、弱っているとき、困っているときは、控えめにせず信頼を得る努力をします
- 相手に信頼されて初めて、質問力を発揮して切り込んでいきます
- 最初はしっかり話を聞きます。そうしないと、相手が萎縮しがちです

相手の状況を考えることは大切ですが
変に遠慮をする必要はありません

緊急にまとめなければいけなくなった場合、どうするのか？

(例えば、木曜午後の会議で報告してくれと、月曜朝に言われた場合)

- まずそのトピックと関連ワードに関して検索して記事を20ほど読む
- 読んだ記事の中から気になったキーワードでまた検索して、記事を20～30読む
- 並行して、そのトピックについて詳しくそうな同僚、友人、知人10人程度にはメールして、要点が何かを質問する。メールを2, 3往復しつつ、かけられる場合は電話で根掘り葉掘り質問する
- 特に詳しい人数名には、月曜・火曜の昼食、夕食などを依頼する
 - そのトピックの要点、見るべき視点を聞く
 - 読むべき記事を聞く
 - 詳しい人、教えてくれそうな人を紹介してもらう
- そこで出てきたキーワードでまた記事を20～30読む。紹介してもらった人にメールで相談する、電話で聞く、できれば会う
- 重要なキーワード20程度は、月曜午後にはGoogleアラートに登録する
- 上記を繰り返し、記事を100以上読み、大事なものは印刷する

電光石火で進める情報収集の実践

1. 記事は1回で頭に入れる。大事だから後でもう一度読む、と思ってもその時間が取れない。大事な記事はすぐ印刷して黄色の線を引く。赤ペンで書き込む
2. 数十の記事を読んで資料にまとめなければいけないときは、有用そうな記事を先に印刷し終わってから、一気に読む
3. 知識・知見に限りがあるときは、記事だけでは頭に入らないので、専門家、あるいは少なくとも自分より詳しい人にできるだけ直接聞く
4. 情報収集をある程度してイメージがつかめ始めたら、アウトプットイメージをいったん作成し、それから情報収集を継続する
5. 情報収集はゆっくりやるものではない。いかに素早くやるかに命をかけること

勉強会、講演会、展示会の活かし方、積極的な参加のしかた ～視野を拡大、ネットワークを拡大

- 勉強会、講演会、展示会にはできるだけ参加する。目安は月2～3回
- コロナがほぼ終息した今、オフラインのほうが確実に望ましい
 - 年数回は出張、自費などで東京に来て参加する
 - 年1回は、シリコンバレー、上海、シンガポール、ジャカルタなどに
- コロナの影響、あるいは地方などでオンラインの場合はもちろんしかたない
- 懇親会があれば10人以上と話し、名刺交換する
- その日にお礼メールを出し、おもだった人は食事に誘う
- これを数年繰り返すことで、何でもすぐに聞ける専門家人脈ができる
- 講演会のもっとも効果的な活かし方は、自分が講演すること
 - 自分の専門領域にしたい部分でブログを30～50書く
 - 講演依頼が来たらどのような小規模のものでも全部受ける
 - 徹底的に準備をし期待を大きく上回る
 - 講演依頼が徐々に増えていく
 - 発信すればするほど、情報が集まる

アクティブリスニング

- アクティブリスニングを徹底すると、仕事上もプライベートも、7割以上の問題が未然防止、解決、改善される
- アクティブリスニングとは
 - 第1ステップ：真剣に、徹底的に聞いて、信頼される（余計なことを考えない）
 - 第2ステップ：相手を萎縮させないようにしながら、質問する
 - 第3ステップ：問題の本質がわかる
 - 第4ステップ：解決策が浮かぶ、解決する場合もある
- アクティブリスニングができない人がかなりいる
 - ひたすら自分のことを話したい人（承認欲求が強い、かまってちゃん）
 - すぐに教えたくなる人（上から目線）
 - 自分が何でも一番でないと気がすまない人（親の刷り込み）
 - 人の話を聞くと負けだと思っている人（親の刷り込み）
- アクティブリスニングをする上での注意事項
 - 「これからアクティブリスニングをするぞ」ではなく、常時、息を吸うように
 - 「またか」「またこの話か」ではなく、常に真剣に聞く
 - 我慢して聞くのではない。相手に関心を持って聞く

スキル成長段階の目安

	A4メモ書き	アクティブリスニング	ポジティブフィードバック
レベル 10：名人 (数万ページ)	問題点も解決策も、すべて瞬時に頭に浮かび、速やかに解決できる。相手の立場、組織の問題などもよく理解し把握できているので、利害関係のある場合も両者から信頼される。その結果、問題も未然に防止できることが多い。究極の『ゼロ秒思考』を体現しており、A4メモを書く必要がないレベル	会った瞬間に相手が泣き出し、溜まった思いを全部はき出される経験を何度もする。「他で話せない話でも話せるし、本当に癒やされる」と言われる。会ってすぐに深く信頼され、意識・行動に大きな影響を与える。複雑な状況でも問題の本質を素早く見抜き、的確な解決策が浮かび、多くの場合、解決にまでいたる。好き嫌いや価値判断なく相手に強い関心を持ち、自然体で深く理解している。大変こみいった状況でもほぼ瞬時かつ的確に実態を把握できる	相手を褒め、感謝することがどういう場合でもでき、ポジティブフィードバックが常に体現できている。困難で辛い状況にあった相手でも気持ちが整理され、やる気が飛躍的に高まり、意識・行動が改善され、好循環が始まる
レベル 8：上級者 (1万ページ)	A4メモを少し書くだけで問題の本質や相手の悩みを見抜き、解決できる。的確なタイトルが瞬時に浮かぶ。多面的な書き方が20～30ページすぐできる。相手の立場を理解し想像できるので、人にもよく頼られる	相手の話を100%聞くことができ、深く信頼される。問題の本質を素早く見抜き、適切な解決策まで浮かぶようになる。相手に強い関心を持ち、知的にも感性的にも、しっかりと理解できている。こみいった状況でも、的確に実態を把握できる	相手を褒め、感謝することがどういう場合でもでき、毎日20回のポジティブフィードバックがごく自然になる。微妙な状況にあった相手でも気持ちが整理され、やる気が大きく高まり、意識・行動が改善される
レベル 6：中上級者 (数千ページ)	毎日10～20ページのA4メモ書きを通じ、多くの問題が整理される。状況に応じてタイトルが浮かぶ。多面的な書き方もだいたいできる。もやもやを感じることはもうほぼない	相手の話を70%は聞き、信頼され、問題の本質が見え始める。相手に関心を持ち、心より理解しようとしている。こみいった状況でも、大きく間違えることなく実態を把握できる	相手を褒め、感謝することが多くの場合でき、毎日10数回はポジティブフィードバックできる。相手のやる気がかなり高まり、意識・行動に好影響を与える

愛着障害、発達障害を理解する27冊

愛着障害
子ども時代を引きずる人々
岡田尊司

本当の問題は
発達よりも愛着にあった!

愛着障害の克服
「愛着アプローチ」で、人は変わる
岡田尊司

愛着が「安全基地」になることができます

愛着が「安全基地」になることができます

回避性愛着障害
絆が稀薄な人々
岡田尊司

少子化・晩婚化の真の原因は、
壊れた愛着にあった

GS アスペルガー症候群
岡田尊司

学校や職場にいる「アス君」。「問題児」「KY」扱いしていませんか?

カサンドラ症候群
身近な人がアスペルガーだったら
岡田尊司

このつらさを
誰にも
わかって
もらえない

発達障害と人間関係
カサンドラ症候群にならないために
宮尾益知

「生きづらさ」をなくすためのヒント

**もし部下が
発達障害
だったら**
佐藤恵美

管理職必読!
上司と本人両方が
どうすべきか分かる
シーン別の具体例満載!

TOXIC PARENTS
毒になる親
Dr. Susan Forward
スーザン・フォワード
玉置 暁

あなたはもう
親を許さなくていい

毒親の棄て方
娘のための自信回復マニュアル
スーザン・フォワード

娘のための自信回復マニュアル

「毒親」の正体
精神科医の診察室から
水島広子

あなたのための
大ウソ!

気づけない毒親
高橋リエ

「私って毒親なの?」

母という病
岡田尊司

あなたの人生を
見えない力で支配する。

父という病
岡田尊司

あなたは心の奥底で、
「父親に認められなかった」と
思っていますか?

**すぐ感情的に
なる人**
片田珠美

支配欲? 人格障害?
加齢の影響?

クラッシュヤー上司
松崎一葉

自分は正しい
心を攻撃する人の
精神構造

心が折れる職場
見沼利幸

飲み会なし
雑談なしは
危険信号

GS ストレスと
適応障害
岡田尊司

傷んだ心の
こじらせない治し方

**人間関係
女子の**
水島広子

なぜ、あの「女」は
あなたの感情を
乱すのか?

IPT 対人関係療法で改善する
夫婦・パートナー関係
水島広子

最大のストレス
最も頼りになる力

**ベスト・パートナーに
なるために**
大島 浩

男は火薬から、
女は産屋からやってきた

自分の構造
加藤謙三

自分に気づく
心理学

逃げの心理
加藤謙三

自分の構造

Childhood Dumped
小児期
トラウマが
もたらす病
米国に見る
事例と対応

米国に見る
事例と対応

**発達障害
グレーゾーン**
岡田尊司

発達障害
グレーゾーン

愛着障害
米澤好史

愛着障害

**子どもの
発達障害**
本田秀夫

子どもの
発達障害

**呪う言葉
救う言葉**
出口保行

呪う言葉
救う言葉

5. 今後について

今後について～問題把握・解決力の強化はぜひ継続。アクティブリスニングも強くお勧め

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. 2×2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. アクティブリスニングの徹底
 - 部下、子ども、奥様の話を**100%**聞く
 - 上司、親、夫の話は特に聞かない（調子に乗るから）

今後について～ChatGPTを継続して活用

7. ChatGPTを活用し続ける

- **重要： ChatGPTのSettingsから、Chat history & trainingをオフにする** ← 情報漏洩に注意
- 左上の「New/Clear Chat」で毎日2件検討し、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 → **New/Clear Chat**で実行 → プロンプトを修正・保存 → **New/Clear Chat**で実行を繰り返す
- 十分よい結果が出た後、一問一答して深掘りする
- ChatGPTは文の途中で止まるので、**Continue**をクリックして続ける
- ChatGPT-4の「3時間に50質問」制限にひっかかったら、3.5で続けるのではなく、記事を読む、本を読む・・・
- **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

8. ChatGPTへの理解、ChatGPTの発展方向への理解を深める

- ChatGPT & BARDユーザー研究会の投稿、質問・回答
- Open AIの発信をフォロー
- Googleアラートを活用して最新記事を把握。Bard、Auto-GPT、BabyAGIなどに関しても
- 発信・投稿を続ける優れた何名かをフォロー（深津貴之さん、唐木暁子さん他）
- **Plug in**には注目し、トライし、結果を投稿する

9. Facebookグループへの投稿は継続的にお願いします

- 「ChatGPT緊急マスターコース for ビジネスパーソン 第1～5期合同Facebookグループ」に合流お願いします
<https://www.facebook.com/groups/3597655247170732>
- 前ページ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
 - これがうまくいった！！
 - こうやるとクソ！
- ニュースは競って投稿ください～オーバーコミュニケーションの重要性
 - 「別に知っているだろうし」ではなく、「ご存じかもしれませんが念のため・・・」
 - 投稿することでやる気が高まる、もっと成長する

10. 社内への展開～職場でChatGPT勉強会を開催

- 職場でChatGPT勉強会を開催するのが一番効果的


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

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

akaha@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	2023/7/7 (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名以上

課題を見極め、成長を加速する

「ゼロ秒思考」

赤羽雄二の
オンラインサロン



参加

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 へてに、3人のお名前、質問点と、可能な時間帯をご連絡ください。

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



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ていきます。

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ね。



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・彼氏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、
- ・ 「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！

集まって！



『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
ブレイ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

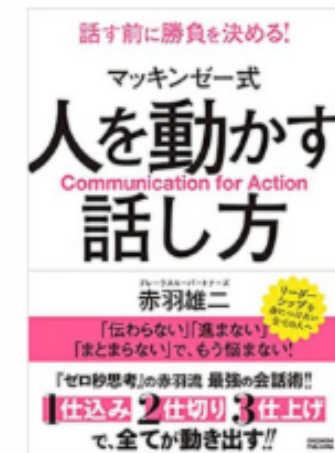
”【新刊】マッキンゼー式 人を動かす話し方②”
「伝わらない 進まない まとまらない」で悩まない会話術

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@bt-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』



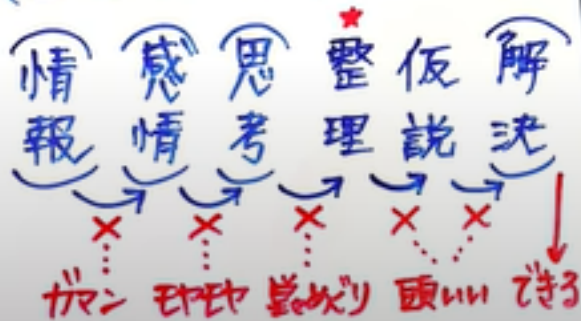
- 2021年7月出版、6000部、増刷2回
- 目次
 - 第1章 最速で人を動かす話し方とは
 - 第2章 「仕込み」話す前に勝負は決まっている
 - 第3章 「仕切り」共感で、相手を動かす
 - 第4章 「仕上げ」すべての手段を使ってフォローする
 - 第5章 自分の考えがあるから、心に響く
- こんな方におすすめ
 - 想いを伝え、相手の組織、人を何とかして動かしたい方
 - せっかく話しても最後までやり遂げられないので、何とかしたい方
 - 組織や人のどこをどう押せば動いてもらえるのか、知りたい方
- 台湾版出版
- 中国語、韓国語出版決定

1.00

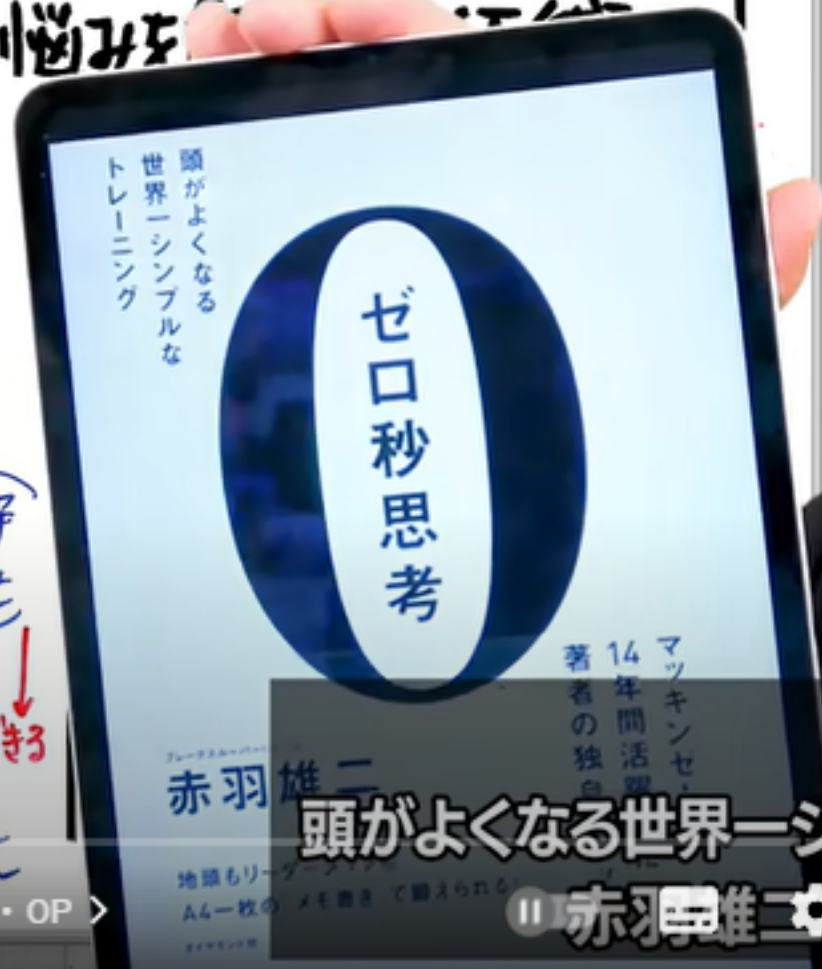
[ゼロ秒思考 ~ 悩みを解決するメモ術]

(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



・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=qyI8Fx-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

赤羽雄二

定価：本体1400円(+税)

ダイヤモンド社

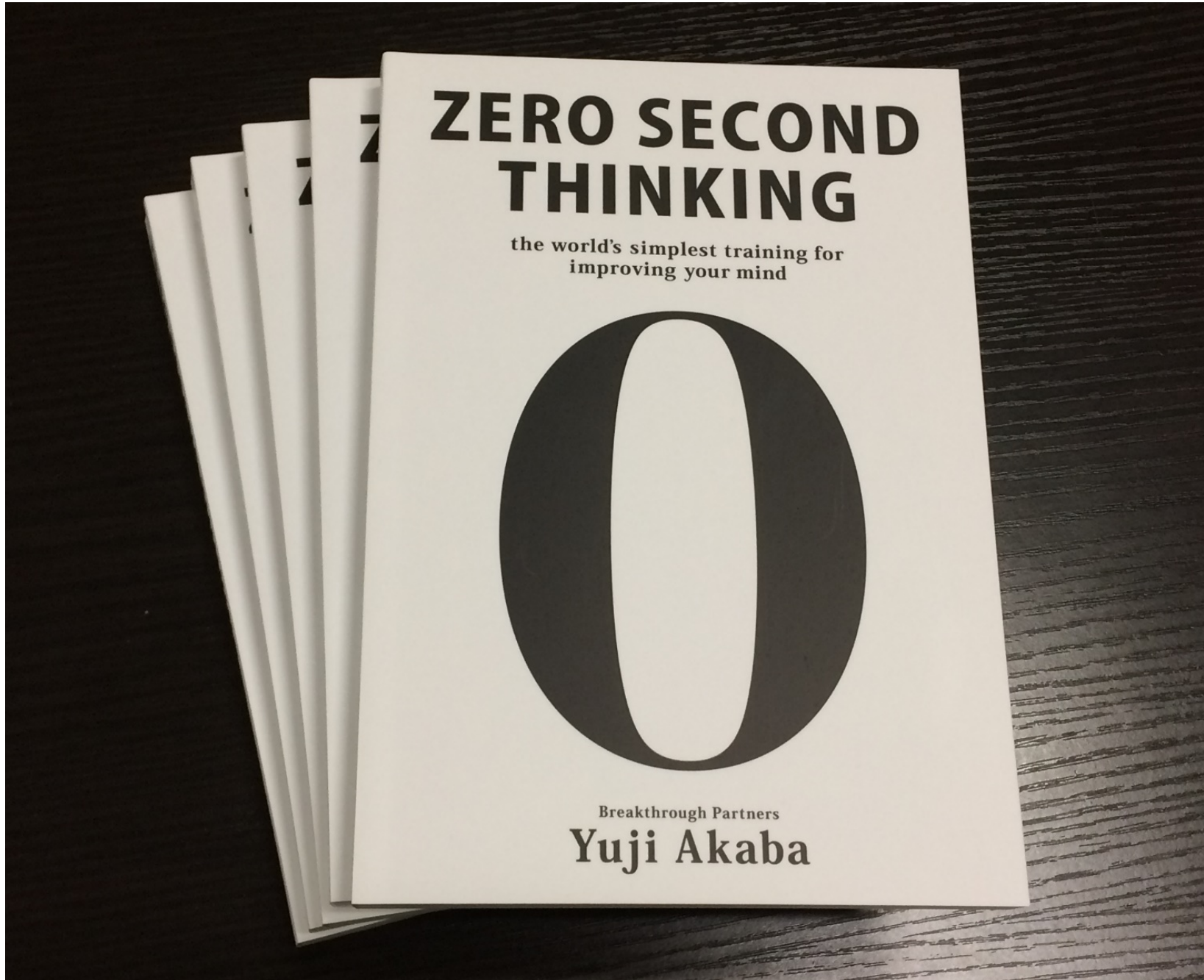


もやもやをなくし、頭をよくするA4メモ書き



- 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
- 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



『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

速さは全てを 解決する

『ゼロ秒思考』の仕事術

SPEED

マッキンゼーで14年間
活躍した著者が明かす
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
ブレイクスルーハートナレス

ダイヤモンド社

- 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くてよい
 - 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と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

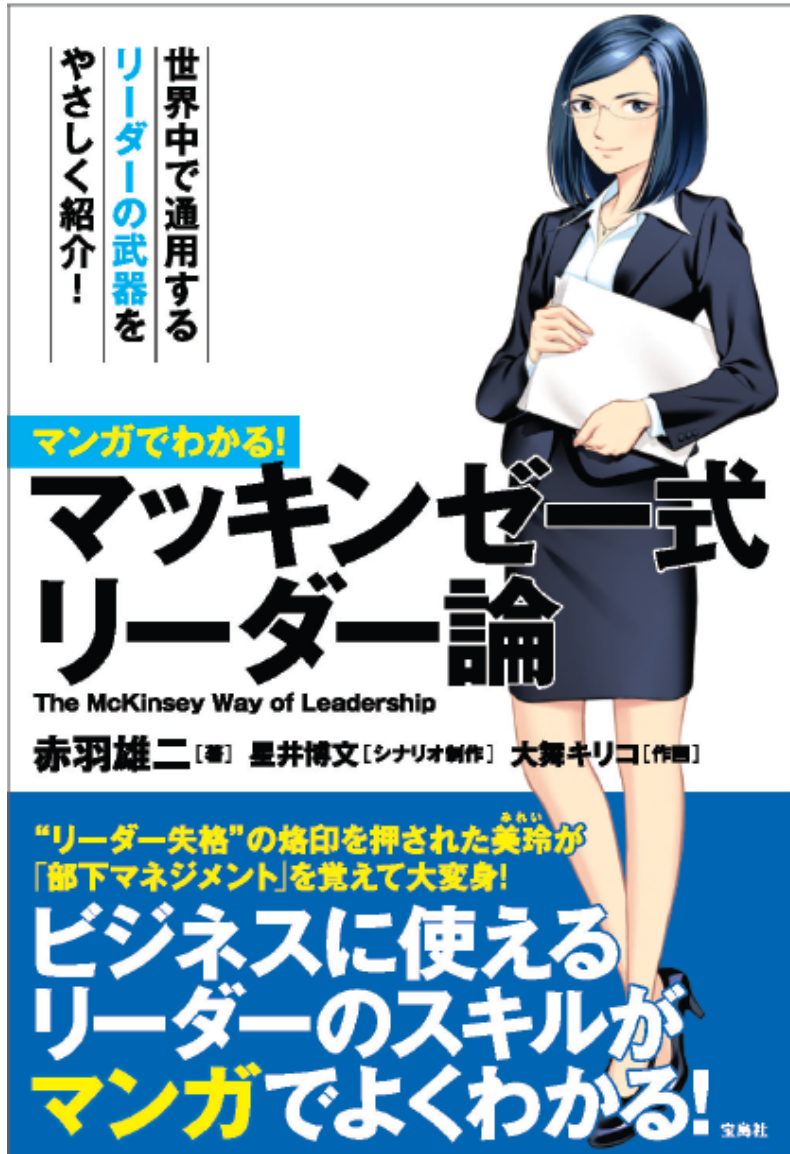
大きく変化できるポジティブフィードバック

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

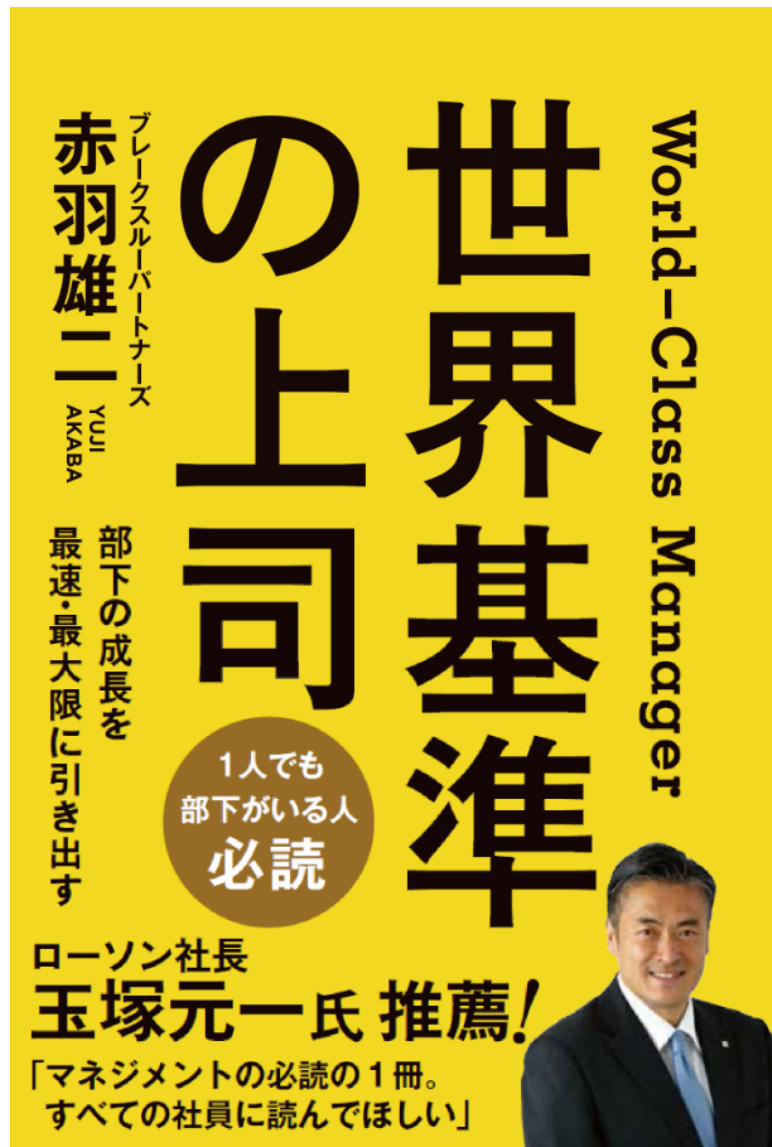
部下マネジメントにより、上司・リーダーが活躍！



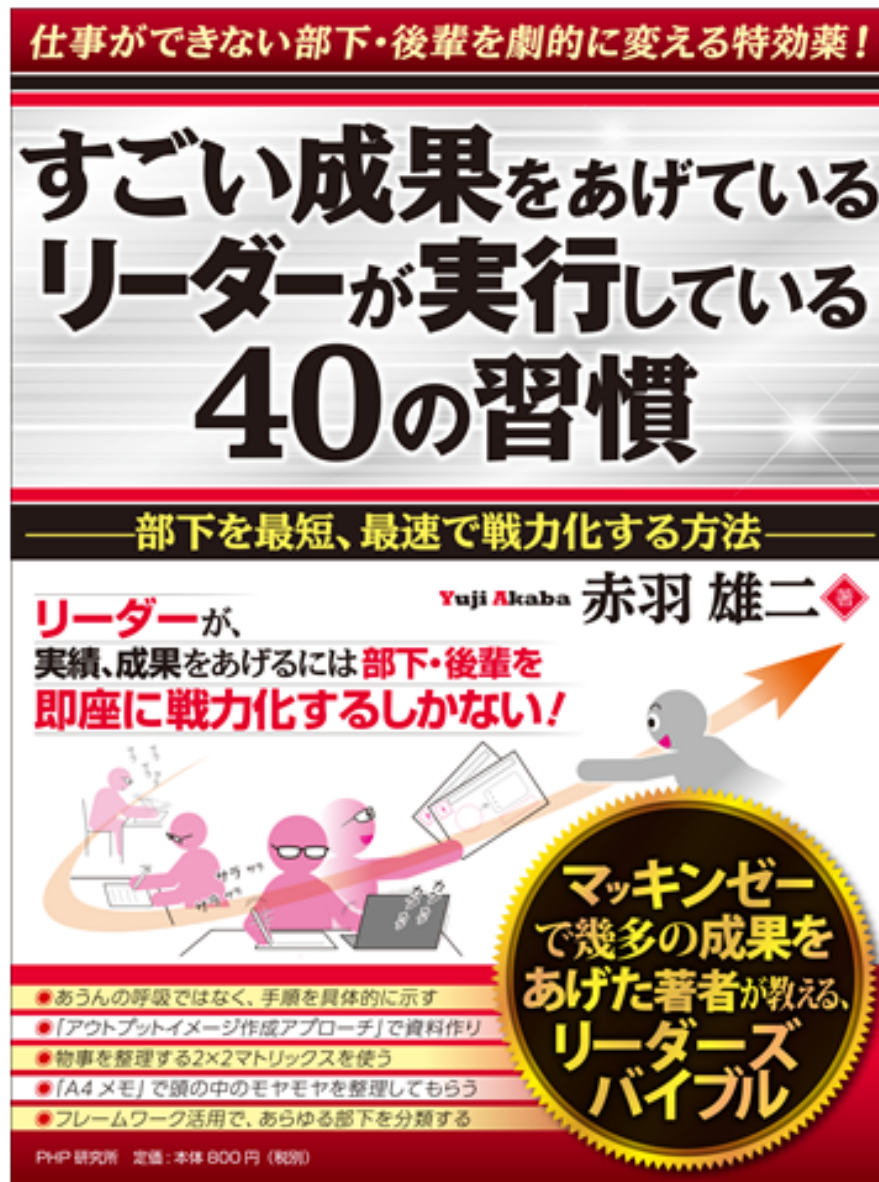
- 2016年出版、4万4000部
- 目次
 - 第1章 アクティブリスニング
 - 第2章 ホワイトボード活用術
 - 第3章 アウトプットイメージ作成アプローチ
 - 第4章 業績・成長目標合意書で行う
部下マネジメント
- “リーダー失格”の烙印を押された美玲が部下マネジメントを覚えて大変身！

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

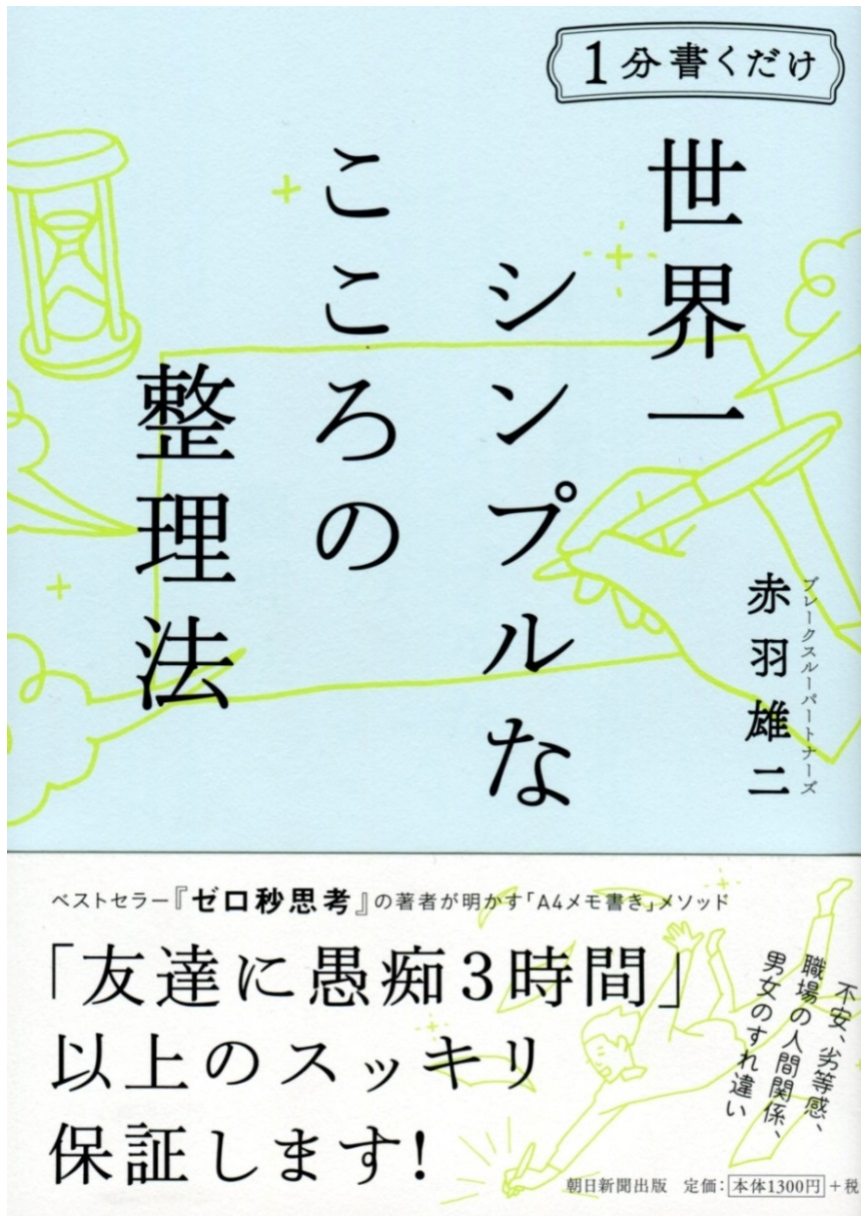
- 台湾版出版。中国版出版決定

自分の考え方に自然な自信を持てるようになるには



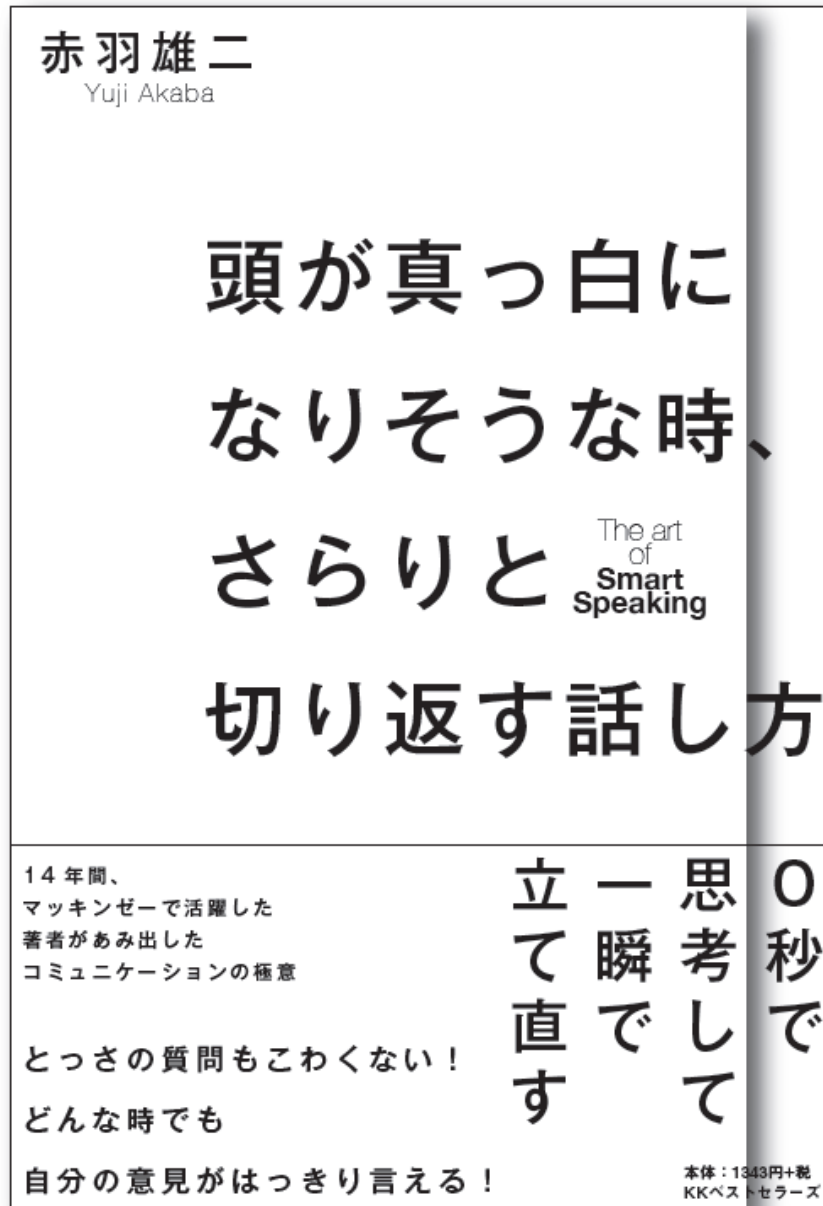
- 2015年出版、13万8000部
- 論理的思考、フレームワーク、ロジックツリーの書き方、使い方が非常にわかりやすい、主人公の成長に合わせて自分も成長できそうな気がする、と大好評
- 目次
 - はじめに：なぜ、あなたの企画・アイデアは採用されないのか？
 - プロローグ：マッキンゼーを世界一にした「ロジカル・シンキング」とは？
 - 第1章：「A4メモ書き」で論理的思考は誰でも身につけられる！
 - 第2章：フレームワークで脳内を片づける！
 - 第3章：ロジカル・シンキングで思考を加速する
 - 第4章：「ゼロ秒思考」で問題解決する！
- Amazonの経営学・キャリア・MBA、および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



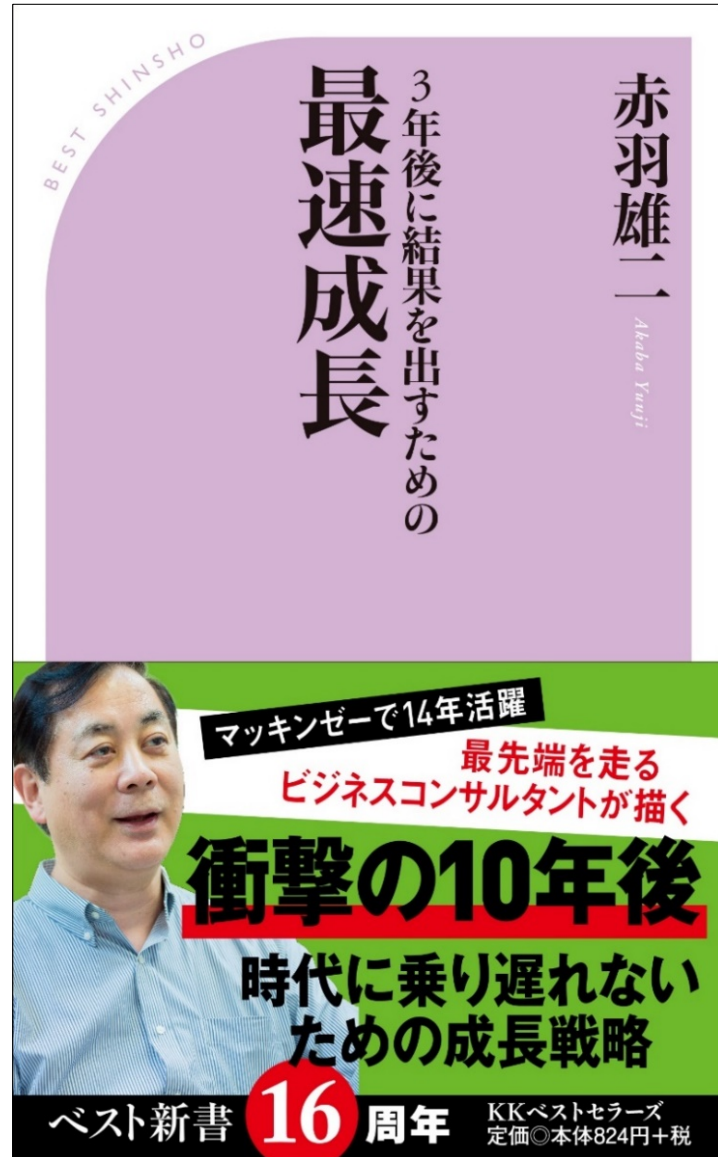
- 2015年出版、9500部
- 心の中のもやもやを整理
 - －整理すると悩みが大幅に減る
 - －心の奥底から自信がわいてくる
- 目次
 - －第1章：毎日のモヤモヤをどう処理していますか？
 - －第2章：悩むことと考えることは違う
 - －第3章：世界一シンプル！A4メモの書き方
 - －第4章：「メモ書き」とこころの整理
 - －第5章：自信のなさを整理する！
 - －第6章：劣等感を整理する！
 - －第7章：上司との軋轢を整理する！
 - －第8章：コミュニケーションのギャップを整理する！
 - －第9章：異性とのコミュニケーションを整理する！
- **FMヨコハマ ココロヒーリングで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、発言するようになると対応力がつく
- 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くてよい
- 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、初めての体系的な方法。人件費はむしろ増やす！



最大の成果を上げる
最少の時間で

最速のリーダー

マッキンゼーで14年間、徹底した効率化で自分とチームの成果を「速く出し続けた」マネジメント術

生産性を上げる人は、「見えないところ」で何を指示しているのか?

チームで
残業ゼロ
を実現!

赤羽雄二
ブレイクスルーパートナー

KADOKAWA

- 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

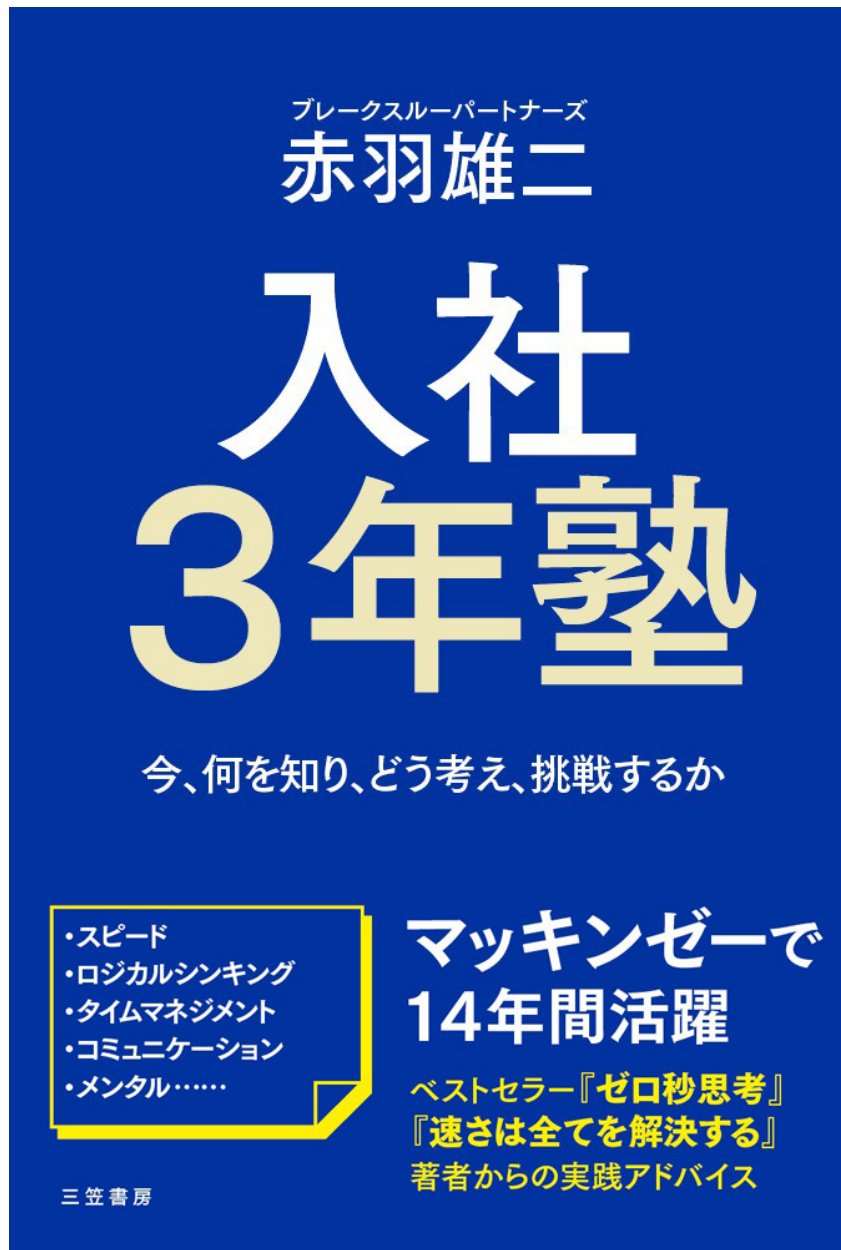
第5章 知っていれば誰でも必ずできる! 残業ゼロを実現する仕事のしかた

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

1日30分でも
自分を変える
〳〵行動読書〳〵

ACTION READING

アクションリーディング

東大・スタンフォード卒、マッキンゼーで14年間活躍
「時間がなくて本が読めない」
がなくなる!

本を実践する「チャレンジシート」ダウンロード付

読書 + 行動 = 未来が変わる

著者累計40万部!
「ゼロ秒思考」著者による
ネット時代の
“新読書習慣”

赤羽雄二

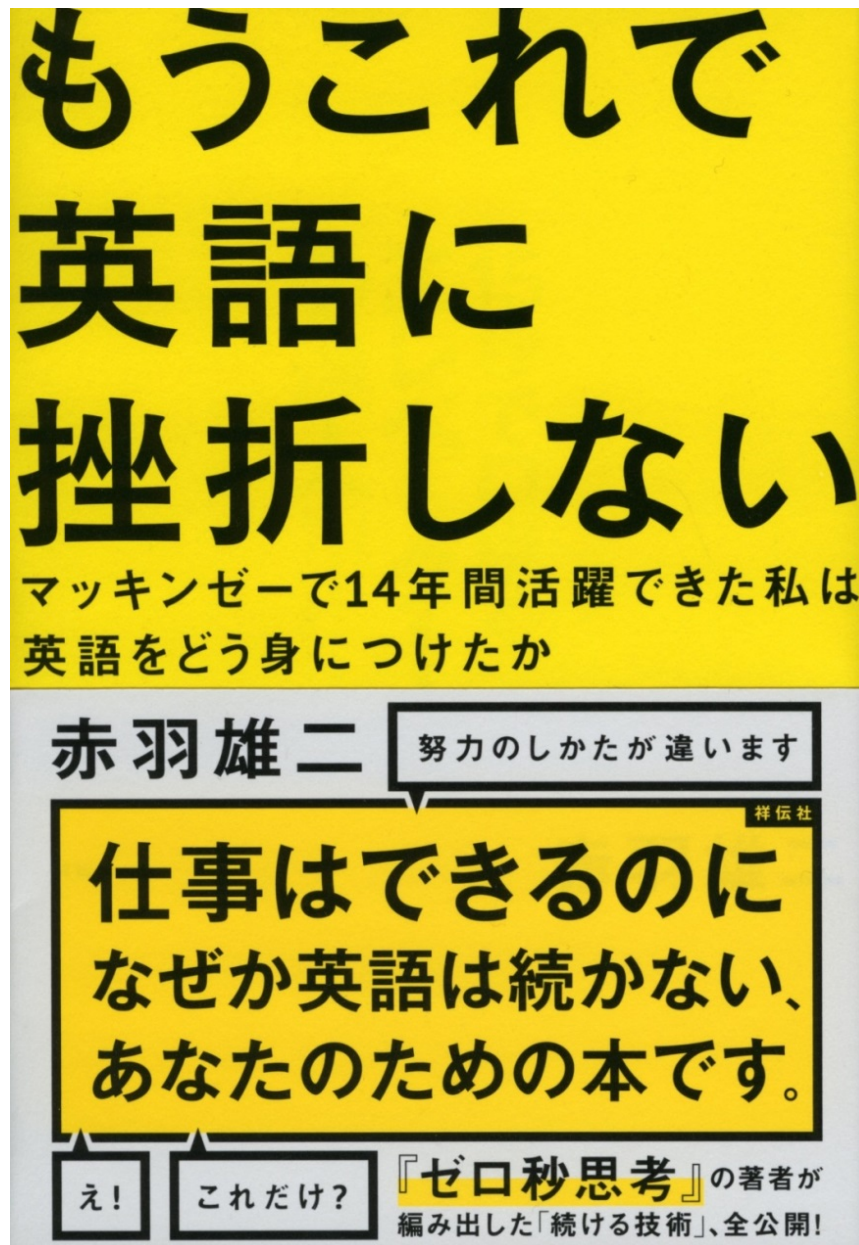
- 2016年出版、2万3000部
- 本は最小限読む。本を読む時間を制限する
- 積読をしない。「買ったなら読む。読めないなら買わない」
- 本を読みながらノートを取らない
- 本を読むよりアウトプットを重視
- 本を読んだらチャレンジシートに書いて新たな行動を宣言する
- 中国版、韓国版出版。ベトナム版出版決定

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
 - － 前向きになる習慣を詳しく説明
 - － 前向きになり、実行できるように
- 目次
 - － 序章：頭を前向きにするメモ書きの習慣
 - － 第1章：日本の危機
 - － 第2章：なぜ考えないのか
 - － 第3章：即断即決し、行動する習慣
 - － 第4章：人は誰でも前向きに考える力がある
 - － 第5章：実行できる人になる
 - － 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

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闘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>