

未来を切り開くアイデア思考術

「10万円のオムレツを売る方法を考えなさい」といった課題を出されたとき、どう考えますか。固定概念を打破せず「そんなこと無理だ」と思ったとたんに人はアイデアではなく言い訳を考え始めます。この研修では発想を導き出す技術を習得し、挑戦しようとする意欲を高めていきます。

期待される研修効果

ロジカルシンキングは論理的な思考法であり、原則として思考の飛躍はNGとされていますが、ビジネスにおいては思考の飛躍が新しいアイデアを生み出すきっかけとなることも少なくありません。特に商品やサービスの差別化が求められている近年ではなおさらです。この研修では発想力を磨き、チャンスを生み出す力を身につけます。

対象者 中堅社員・営業担当者・商品開発担当者・マーケティング担当者など
受講人数 50名まで
標準時間 9時間



カリキュラム例

※研修目的・時間数・人数などに合わせてカスタマイズいたします。

時間	科目	内容
9:00 ～9:40	オリエンテーション ／アイスブレイク	目的を明確にし、研修効果を高めるための意識づけを行ないます。 ◆研修の目的 ◆ビジネススキルの身につけ方
9:40 ～10:00	今、求められる 「挑戦する」人財	仕事が「作業」になってしまいませんか。ここでは意識改革が求められる現状を理解し、変革や挑戦の重要性と成長に対する行動について考えます。 ◆4つのジンザイ ◆「あたりまえ」からの脱却
10:00 ～10:30	クリエイティブ思考 とは	ビジネスにおいては論理的な思考も重要ですが、柔軟な発想力を持つことも求められます。それぞれの思考の違いとポイントについて解説しながら、創造する姿勢の重要性を意識していきます。 ◆クリエイティブシンキングとは ◆論理と創造（グループ演習）
10:30 ～12:00	固定概念を打破する	新しいことに取り組む際には「固定概念を打ち破る」ことが求められます。ここでは成功事例をふまえながら固定概念を打破するポイントを理解し、そのために必要な考える技術を身につけます。 ◆ゼロベース思考（演習） ◆視点を広げる（グループ演習）
13:00 ～14:30	自由な発散で考える	「自由にアイデアを出してください」と言われたときにすぐにアイデアを思いつくことができますか。ここではアイデアを発散する手法を学び、実際にキャッチコピーを考えながらその技術を身につけます。 ◆ブレインストーミング ◆キャッチコピーを考える（グループ演習）
14:30 ～16:00	7つの要因で考える	自由な発散だけでは新しい発想が生まれづらいケースもあります。その場合は考え方を工夫し、視点を変えることも必要です。ここでは発想を促す手法を学びながら短時間でアイデアを出す力を磨きます。 ◆SCAMPER ◆新サービスを生み出す（グループ演習）
16:00 ～18:30	総合演習	「新しいカードゲームを開発する」「自社サービスのチラシを考える」など創造性が求められるテーマにて演習を行い、プレゼンしていただきます。思考技術を磨くとともに、プレゼンを通して営業の重要性も認識します。 ◆クリエイティブ演習（グループ演習） ◆創る役割と伝える役割
18:30 ～19:00	クリエイティブ思考の 実践と宣言	今回学んだ手法を用いて実際に現場でどのようなことに取り組めるのかを考えると同時に、実行する『宣言』をしていただきます。 ◆実践への活用法 ◆実行宣言

【注意】

- ・思考の工夫をせずに長い時間会議室で考えこんでいても、新しいアイデアはなかなか生まれません。この研修では様々な考え方を学ぶことによって、創造する楽しさや仕事の可能性を引き出します。
- ・商品開発だけでなく、営業や経理・人事もクリエイティブ思考を持つことで仕事のやり方を変える視点が芽生えます。（営業のやり方を工夫する、業務を効率化する、新しい研修を企画するなど）