

**会場**

かながわサイエンスパーク  
(川崎市高津区坂戸3-2-1)

**定員**

20名

先着順にて  
承ります

2022年  
3月10日(木)  
17日(木)

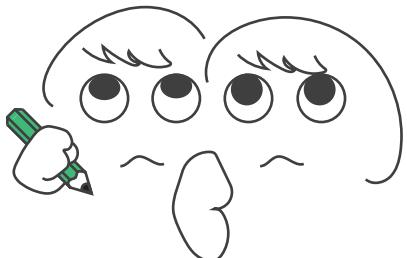
**主な対象者**

企業の開発現場や研究部門にご所属で  
研究・開発を行ななから、そろそろマネジメントにも携わろうとする方  
／必要に迫られてプレゼンテーションや会議資料を作成するものの、「いま  
まひとつ」と感じることが多い方／「コミュニケーション能力」がいま  
ひとつだな、と思っている方。研究開発人材、研究開発人材といっしょ  
に仕事をする方々、いざれもご受講いただけます。

カリキュラム編成・講師

松山繁博 氏 (株式会社自己成長支援フロー 所長)

# 研究開発人材のための 「読み解力向上・説明力開発」コース



「もうちょっと、『人に解るよ』ように『説明してくれないかなあ・・・』」  
上司や取引先、共同事業の相手から、こんなふうに言われた経験はありませんか?  
ここで言う「人」とは、どんないたい誰のことを指していいのでしょうか?あなたにそう言った相手、それとも別の関係者、特定の人物、はたまた見知らぬ他人、まさか、ひと全般!?  
求められて、そのつもりで一所懸命「わかりやすい」と思われる資料を、相応の時間を使い作成して、かの間違つて時間が費やすなりの意気込みで会議や発表の場に臨んだにもかかわらず、「うーん、なんだか苦しいされてしまう。専門用語の使い方も間違つて解つたような、解らないよなけれど、客観的な証拠になるデータも揃え、視覚的に訴えるべく図やグラフを多用し、デザインにも工夫したり。それなのに、いったいどうしたことか?」  
この講座では、解りにくいやつ手の理解に届く説明、「近づけるために、『主張の展開』、『因果関係の明確化』、『分析から統合までの情報整理』、『合理的推論』の力をつけることを目指します。この4つの力はさまざまなりとりの中でも脈をきちんととらえた上で、問題解決能力」「目的的表現」、そして「コミュニケーションを前に進められる力」へと通じいくものであります。ここには「相手の話



HP TOP  
> 学びたい  
> 研究者・技術者向け

**●申込要領**

- HPまたはFAXにてお申込みいただけます。(FAX用申込書:裏面)  
URL <https://www.kistec.jp/learn/researcher/yomukaku/>
- 申込締切後、受講決定者には受講票・受講料請求書等の必要書類をお送りします。
- 申込締切後でも、定員に余裕がある場合はお申込みを受付けられる場合がありますのでお問合せください。
- 全受講コースお申込みの場合、全日程の出席者には「修了証」を送付いたします。
- 講義中、許可なく講義内容の一部、およびすべてを複製、転載または撮影、配布、印刷など、第三者の利用に供することを禁止します。
- やむを得ない事情により、日程・内容等の変更や中止をする場合があります。

**●受講料**

一般	KISTECパートナー団体会員 神奈川県内中小企業	左記以外の神奈川県内企業 神奈川県内在住の個人の方
40,000円	32,000円	36,000円

\*神奈川県内中小企業とは…本社または事業所が神奈川県内にあり、資本金が3億円以下または企業全体の従業員数が300名以下の企業

主催 : (地独) 神奈川県立産業技術総合研究所

を聞く、聞いて理解する!!  
読解力の確かさも関わります。マネジメントに携わるようになると、コミュニケーションを前に進められることができずなわち課題の解決に向けて物事を進めていくこととほぼ同じ意味を持つようになります。

(わからない相手が悪い!)

と心の中でシャッターを下げてしまふ前に、「なぜ自分のこの説明では、他の人に解ってもらえないのか?」「自分で是充份考えたあげく、納得できるこの説明が、なぜ他の人には通用しないのか?」改めて考え、その説明のクセを少し直してみませんか?

「説明」とは、解りやすく追求すればするほど、なぜかどんどん「難しく」なってしまう性質を備えてよい直です。

2022年3月10日 (木)

10:05 ～ 10:20	<b>研究開発人材からマネジメント人材へ</b> <span style="background-color: #ffcc99; border: 1px solid black; padding: 2px;">講義</span>
	組織における「役割」の変化に伴い、従来求められていた「伝えるための論理性」と、今後求められる、「理解を促す論理性」の差異をまず理解する。
10:20 ～ 11:20	<b>主張を展開する力</b> <span style="background-color: #ffcc99; border: 1px solid black; padding: 2px;">講義</span> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	適切な主張・主觀を表現することは、説明の論理性を阻害するものではない。では主觀を入れたロジカルな説明とはどのようにすればよいか?帰納法と演繹法による三角ロジックの展開の仕方を学ぶ。
11:20 ～ 12:20	<b>因果関係を明らかにするプロセス</b> <span style="background-color: #ffcc99; border: 1px solid black; padding: 2px;">講義</span> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	因果関係とは?—「原因と結果」を中心とした因果関係から、共通認識を得るための、さまざまな因果関係が求められるようになる。因果関係、単純相関、独立などについて講義と演習を通して学ぶ。
13:20 ～ 14:20	<b>分析から統合へ～情報を整理する力をつける</b> <span style="background-color: #ffcc99; border: 1px solid black; padding: 2px;">講義</span> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	情報を整理する—それは「分析」一辺倒から一歩進み、総合的・統合的に「まとめる」ことまでを含むプロセスである。MECEや階層化の手法から情報整理を実践的に学び、「まとめる」ステップとその効果を実感する。
14:30 ～ 15:30	<b>合理的な推論とその効果</b> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	知識の援用による推論、フェルミ推定などの手法から、推論の意味について理解する。合理的な推論は合理的な説明に有用であることを実感し、実践する力を養う。
15:40 ～ 17:10	<b>&lt;総合演習1&gt; 学んだことを整理し、論理的に相手に伝える</b> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	「情報」「知識」を外部から収集し、増やしていくことに加え、相手とのやりとりから生まれるもの、自分の「気づき」「発見」を反すしながら、経験とリアリティに富む知識を蓄積し、応用する能力が求められるようになる。グループ演習、レポート作成を通じて理解を深める。

## &lt;演習について&gt;

- 個人で行うもの、他の受講者の方とペアを組んで実施するものがあります。
- 受講者の方々が実際に上司の方などに説明を行った、もしくは今後説明をする予定の資料を題材として準備していただきます。
- 情報開示不可能の部分は、それぞれ削除や変更をして持参してください。
- この資料の内容は、初日の研修実施前のもので、簡単すぎずある程度説明が難しいものを選んでください。
- A4サイズの用紙に最大3ページまでとします。
- 講座日程2日目の講義時、ペアを組んだ相手の方と、それぞれの資料について、お互いに添削・フィードバックを行います。
- 学習効果を高め、能力向上に結び付く機会となるよう、簡単すぎず、ある程度難しい説明が必要な資料が望ましいでしょう。

10:00 ～ 10:40	<b>&lt;総合演習2&gt; 課題の添削</b> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	事前課題として持参した書類を、ペアを組んだ相手=「そこに書かれたことについてよくは知らない人」と相互に添削し合う。添削結果を受け、自分の能力開発課題について把握し、発表を行う。
10:50 ～ 12:00	<b>問題を解決する力のつけ方</b> <span style="background-color: #ffcc99; border: 1px solid black; padding: 2px;">講義</span> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	定められた目標の達成に向けて、やるべき課題をこなすことから、問題の解決に向けて課題そのものを見出す能力が求められる。これは説明能力や読解力と密接に結びついている。論理的に問題を解決する力を、「原因の掘り下げ(Whツリー)」、「解決策の検討(Hoツリー)」の演習を通じて身につける。
13:00 ～ 13:40	<b>目的に応じた説明① 説明の構成を変える</b> <span style="background-color: #ffcc99; border: 1px solid black; padding: 2px;">講義</span> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	目的に応じて説明の組み立てを変えることはなぜ必要か?対象(受け手・読み手)が変われば説明の仕方も変わる。マネジメントの場面では「理解を得る」から、対象者の次の行動を誘発するための説明が求められる。「ねらい、目指すところ」に応じた説明の場合分けを「構成」の視点から検討する。
13:40 ～ 14:10	<b>目的に応じた説明② 表現の仕方を変える</b> <span style="background-color: #ffcc99; border: 1px solid black; padding: 2px;">講義</span> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	正確さ、厳密さを追求すると、絶対的な表現が主になりますが、前日学んだ主張の展開を交え、比較・比喩を用いた表現は相手の理解を促す効果が高い。読んでもらうための表・グラフから、主張を伝える表・グラフの作成の仕方など、目的に応じて「表現」を変える力をつける。
14:10 ～ 14:50	<b>コミュニケーションを進める力をつける</b> <span style="background-color: #ffcc99; border: 1px solid black; padding: 2px;">講義</span> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	「コミュニケーション能力を高めて」とは言われるけれど、なぜか「説明するより自分でやってしまった方が早い」に陥るのは抛って立つ前提がずれたまま進むコミュニケーションのせいかもしれません。前提を整理し、論点(イシュー)を明確化することから始める「相手の理解、行動を促す説明の力」を養う。
15:00 ～ 16:30	<b>&lt;総合演習3&gt; 学んだことを整理し、論理的に相手に伝える</b> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	学んだことを整理し、論理的に相手に伝える「情報」「知識」を外部から収集し、増やしていくことに加え、相手とのやりとりから生まれるもの、自分の「気づき」「発見」を反すながら、経験とリアリティに富む知識を蓄積し、応用する能力が求められるようになる。グループ演習、レポート作成を通じて理解を深める。
16:40 ～ 17:10	<b>これからの能力開発課題</b> <span style="background-color: #99ff99; border: 1px solid black; padding: 2px;">演習</span>
	気づきのレポートを踏まえ、今後の能力開発課題をまとめ。認識した課題を言語化し「相手に」説明することで自分自身の中に定着させ、学習の総括とする。



地方独立行政法人  
**KISTEC 神奈川県立産業技術総合研究所**

人材育成部 教育研修グループ  
〒213-0012 神奈川県川崎市高津区坂戸3-2-1 KSP 東棟1F  
Tel (044)819-2033 Fax (044)819-2097  
E-mail : manabi@kistec.jp URL : <https://www.kistec.jp/>

FAXでお申し込みの場合は、お手数ですが着信確認のお電話をお願いいたします。太枠内は必須項目です。*の項目は、該当するものに○・✓印をつけて下さい。			
<b>フリガナ 氏名</b>	<b>FAX送付先 044-819-2097</b> *メール添付可		
<b>フリガナ 企業名</b>	* 性別 男 女      年齢 20代 30代 40代 50代 60代 70代以上		
<b>所属・役職名</b>	* 資本金 3億円以下 3億円超～10億円未満 10億円以上 該当なし		
<b>所在地</b>	* 従業員数 300人以下 301人～1,000人未満 1,000人以上		
<b>E-mail</b>	* この講座のご案内はどこでご覧になりましたか ダイレクトメール(郵送) メールマガジン(KISTEC発行 / 学会や関連団体) 雑誌・会報等 チラシ ポスター KISTECホームページ 学会や関連団体のホームページ 講師から 上司から 受講生から その他 ( )		
<b>TEL FAX</b>	TEL (内)	/ FAX ( )	* 今後、KISTECからの情報をお送りしてよろしいですか DM : 要 不要 / メールマガジン : 要 不要 * KISTEC科学技術理解増進パートナーシップの会員ですか はい いいえ
<b>備考</b>	個人情報の利用及び提供の制限 申込書にご記入いただいた個人情報は、当所の事業等に関する情報や参加者募集の案内などの範囲内で利用または提供いたします。 個人情報は、取扱目的以外に利用したり、第三者に提供することはありません。		