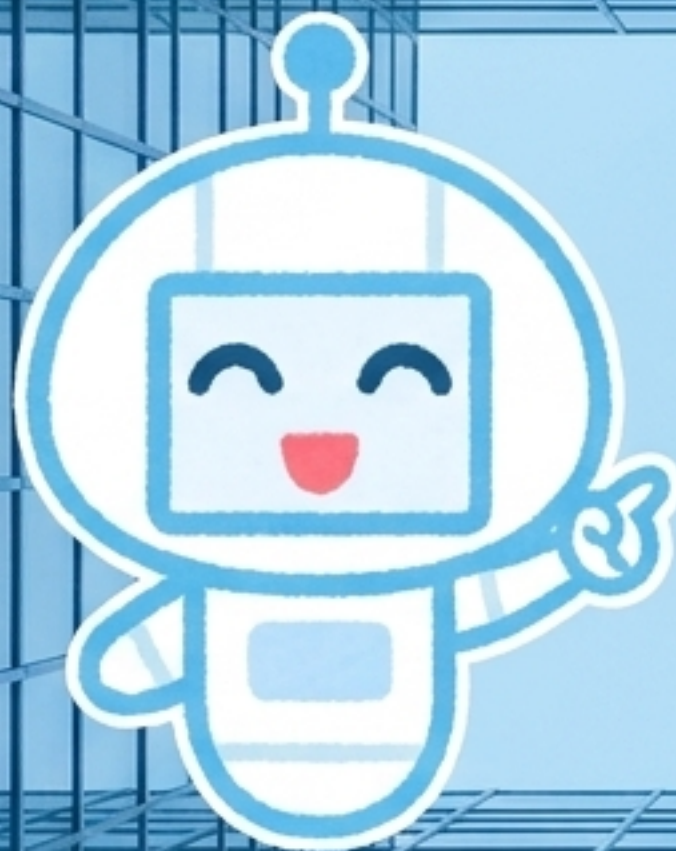


AI時代を生き抜く「勝山流」 最強のロジカルシンキング

解のないビジネス世界で、自ら「価値」を創り出す思考法

社会人生活で圧倒的な差をつけるための実践講義

【解がある世界】



$$3 \quad 1 + 2 = ?$$

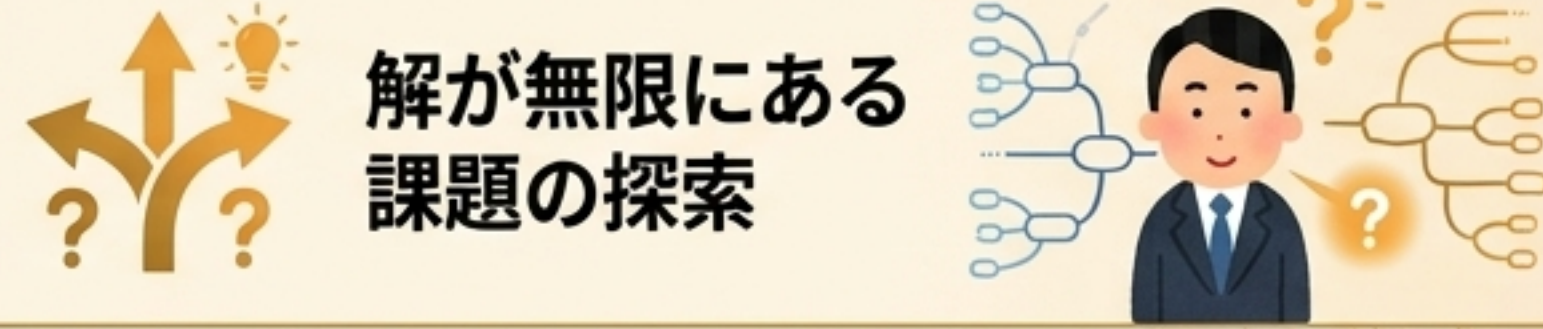
問題と答えが確固たる法則で結びつく世界。

【解がない世界】



前提すら疑う必要がある世界。
解が無限にあるからこそ、人間の思考が試される。

生成AI時代の役割定義：処理はAIへ、価値創造は人間へ

	AI	Human
が得意な領域	 解が1つのタスク、膨大な計算	 解が無限にある課題の探索
行動の起点	 与えられたルールの忠実な実行	 「違和感」の察知とルール（原理原則）の定義
ポジション	 優秀なサポーター	 最適解を導く意思決定者

単なる「データ処理」はAIの仕事。これからの社会人は、AIを使いこなし、自らの頭で最適解を導き出す力が求められる。

勝山流・最強のロジック：左脳と右脳の融合「エモロジカルシンキング」

一般的なロジカルシンキング

右脳のカ

- MECE、ピラミッドストラクチャー（情報整理）
- 情報不足のビジネス現場では手が止まる

- 場の空気、感情の読み取り、直感、エンタメ性

【エモロジカルシンキング】

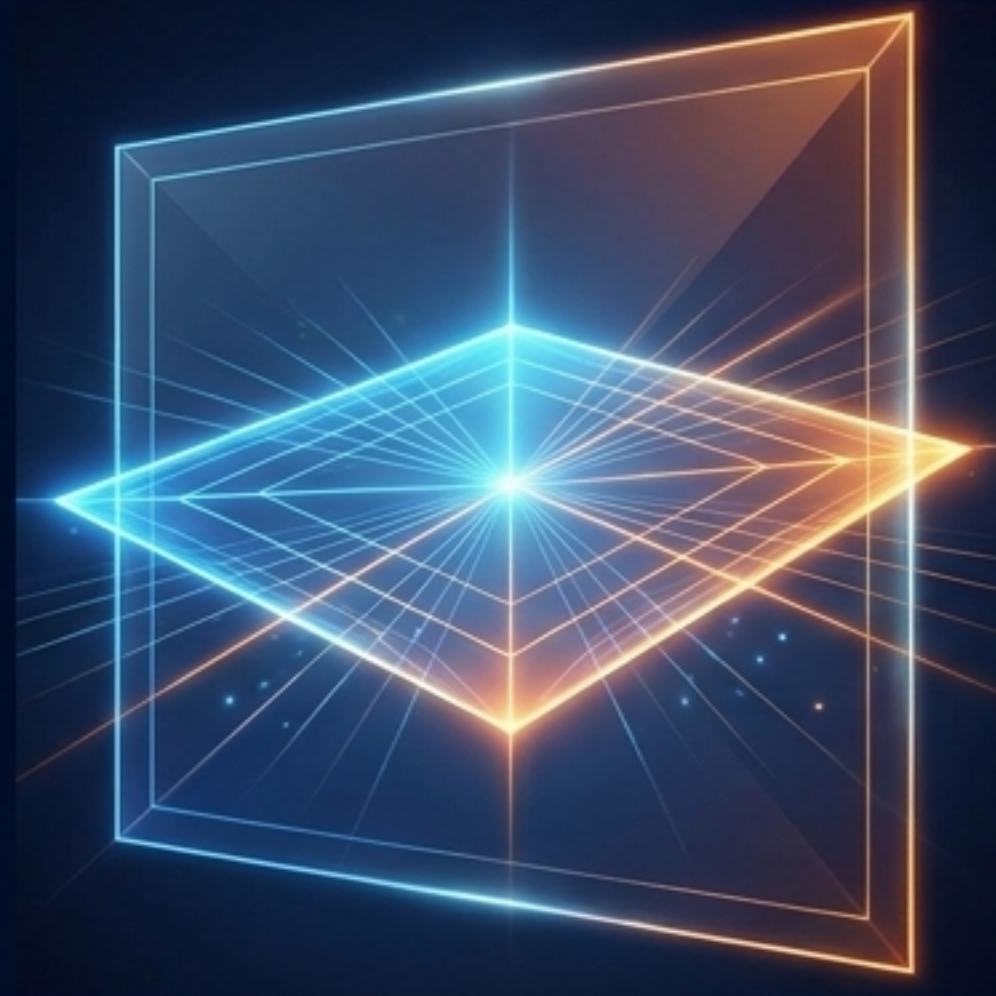
論理と感情を自在に使い分け、情報が不十分な「解のない世界」でも、瞬時に最適解（一撃必殺の思考）を導き出す。

最強のロジックを構成する進化の次元



**Step 1: 一般的なロジック
(1D - 線)**

最短距離での最適化。
正確な情報整理。



**Step 2: プリンシプルベース/原理原則
(2D - 面)**

物事の本来の目的（原理原則）に立ち返り、現状とのズレから「違和感」や「変曲点」を見抜く力。



**Step 3: 多次元・異次元思考
(3D - 立体・多角形)**

「誰が話すか」「感情」「笑い」など、全く異なる次元の軸を衝突させ、常識の枠を壊す柔軟な発想力。

【実践例】ビジネス現場に潜む「変曲」の罠を見抜け

ケーススタディ：カスタマージャーニーマップの真実



本来（原理原則）

顧客のありのままの「体験の可視化」。
迷いや離脱も含めた事実の記録。



Mutation Timeline



変曲点（ビジネス現場）

企業が都合よく描いた「理想の販促シナリオ（広告を売るためのターゲット化）」に歪められている。



Insight

ネット検索の罠に引っかからず、
この主語のすり替え（顧客→企業）に「違和感」
を持てるかどうか勝負の分かれ目となる。



価値を生むアウトプット：「ダイレクトレスポンス(ツッコミカ)」

状況：「お願いしていた調査、15時までに終わりそう？」という上司からの問い。

× 言い訳から入る回答

「順調ですが、1件手間取っていて、先輩が…」
結論 (Yes/No) が不明確で相手の時間を奪う。



○ ダイレクトレスポンス

「終わります (または、終わりません)」
言い訳から入るのではなく、相手の問いの
ど真ん中を突く結論を即答する。



真正面から本質を突く回答(ツッコミ)こそが、相手への「価値」と「強固な信頼」を構築する。

本日のメイン講義：生成AIを用いた実践的思考トレーニング



思考法が創り出すビジネスの「Value (価値)」

【非財務的価値の創出】

- ・相手の本質を見抜き、代弁し、心を動かす
(信頼、共感、イノベーションの獲得)

【財務的価値への変換】

- ・それらが最終的に、社会や企業の成長
(売上・利益)へと直結する。

【思考のプロセス】
プリンシプルベース
×
エモロジカルシンキング

最強のロジカルシンキングは、単なる整理術ではない。
あなた自身の社会人としての「市場価値」を劇的に引き上げる武器である。

AIには出せない、あなただけの「解」を見つけ出そう。



正解が存在する時代は終わりました。

これからは、自ら前提を疑い、感情と論理を武器に「価値」を創り出す人間の独壇場です。

勝山流最強のロジカルシンキングで、これからの社会人生活を圧倒的にリードしてください。

さあ、AIを相棒に、自らの頭脳をアップデートする演習を始めましょう。