ビジネススキル

文章
- タイトル
  - 相談
  - 共有
  - 連絡
  - 依頼
  - 決裁
  - お礼
- 箇条書
  - 並列
  - 無駄にナンバリングしない
- NG
  - タイトルに「〜について」
  - 文章内に「が」
  - 抽象的な言葉を使わない
- 毎日の０秒思考メモで練習
  - より簡潔に
    - より文字数を少なく
    - 必要最低限の内容に絞る
  - 字の練習も兼ねる
    - より丁寧に
    - 分からなかった漢字は後で調べる
  - 英語で書いても良い
  - 今日見たYou Tube要約や意見
- 文の読み方
  - SQW3R
    - survey
    - question
    - read
    - read+write
    - recall
    - review
- 読み手に読ませない文
  - 読み手が一読で記憶に残る文章
    - 管理職は平均30秒で文章を判断
  - 文章の冒頭に総論
    - 構成をパラグラムで記載
      - 文頭に要約
      - パラレリズム
        - 同じ構成
        - 重要な情報を先
  - 無駄なく簡潔に書く

話し方
- NG
  - 解釈ベースで話す
  - 話しすぎる
  - 自分本位
- OK
  - 事実ベースで話す
  - 相手の理解を確認
    - スモールイエス
  - 質問にシンプルに答える
  - 相手の都合を優先
  - 結論から話す
    - 結論の理由を3つあげる
    - 抽象化
- キーワード
  - メンタルモデル
  - WHY→WHAT→HOW
- 相手の話を聞く
  - 自分の意見は挟まない
  - 腹を向ける
- 感謝を伝える
- 相手の名前を覚え、言う
- 褒める
  - ビフォーアフターで褒める
- プレゼン
  - 三段ピラミッド構造
    - 結論→根拠→具体例
  - リトル本田
  - 人を動かすため
  - CREC法を活用、結論→理由→事例→結論
  - 受注するためには、政治、感情、ロジックが必要
- 交渉
  - 留保価値
  - ZOPA
  - 代替案
  - カッチーナ効果

本
- 卓越論
- 0秒思考
  - メモ
    - 1ページ、タイトル・6項目、1分、10回
    - 不満
    - 繰り返し深堀するとなお良い
    - ロジックツリーを使ってメモしても良い
  - 効果
    - 頭の回転が早くなる　且つ　頭の中が整理される
    - 生産性が数倍〜数十倍になる
    - 心のコントロールができる
    - コミュニケーションが円滑になる
- 嫌われる勇気
  - アドラー心理学
    - 承認欲求を捨てる
      - 依存先を多くしろ
    - 他社と比較・競争する必要はない
      - 他者が味方になる
        - 他者貢献
    - 悩みは対人関係がほとんど
      - ストレスは心の内側から湧き出る
- 孫氏の兵法
- YouTubeで本の要約見る
  - サラタメ
  - モチベーション紳士
  - 中田You Tube大学
  - マコなり社長
  - 学識サロン
  - 竹花
  - ハック大学
  - リベ大
- 転職の思考方
- エッセンシャル思考
  - 人生の優先事項に注力
- 論語と算盤
  - 視観察
    - 外見を見る
    - 動機を探る
    - 何に喜びを感じるか確認
  - 知情意
    - 意思
    - 知恵
    - 人情
- HIGH POWER MARKNTING
  - uneaq sale priposision
    - ニッチを見つける
  - ブレイクスルー
- 7つの習慣
  - 関心の輪
  - 影響の輪
- タルムード

仕事の仕方
- 仮説を立てる
  - 5w1h
- アウトライン（段取）をつくる
  - 一旦確認
- 上司や同僚に意見をもらう
  - 周りのリソースをフル活用
  - 周りにギブしておく
- スキルアップ
  - 1分1ページのメモ書き
    - iPad PRO
    - 企画ネタを生み出す
    - 知的生産のメモ
      - 事実→抽象化→転用
  - コーチングを受ける
    - コーチングを通して自分の考え方を整理
  - 免疫マップ
    - 自分の固定観念を明確にする
      - 固定観念の逆を考える
      - 本を全部読む必要ない
      - 短所を克服することは非効率
    - 裏の目標を明確にする
  - ルーティンワークはやめる
    - 主導権を握る仕事をする
    - 現状維持の仕事はやめるよう努力する
  - 英語スキル
    - 毎日実施
  - 思考法
    - ロジカルシンキング
      - ロジックツリー
        - 要素分解
          - 包含関係
          - 因果関係
          - 3つの要素に分解
        - MECE
    - ピラミッドストラクチャー
      - 伝えるためのツール
  - クリティカルシンキング
    - 本当のことを言っているか疑うこと
      - 資料や本であえて言っていないことを考える
    - 様々な視点で考える
      - 一つの考えに固執しない
  - ラテラルシンキング
    - 疑うこと
      - 何かを引くことを考える
      - 前提を疑う
      - 常識を疑う
      - 目的を疑う
    - クロスシンキング
      - クロスクリエイティビティ
        - 複数の解決策を掛け合わせて思考
        - 複数の負を掛け合わせて思考
→課題の仮説・考察を深める
  - ワガママ力
    - 根拠はないが絶対的にやりたいことを貫けること
    - 全て自分の頭で考える
  - フェルミ推定
    - 定石
      - ストック型
        - 持っている数
          - 人の数から推定
        - 存在している数
          - 面積から推定
      - フロー型
        - 売る側から推定
          - 例、コンビニ1店舗の売上
        - 買う側から推定
          - 例、日本全体のコンビニ売上
      - 得順番
        - ①どのパターンか？
        - ②各要素に因数分解して数式を作る
        - ③知ってる情報から数を入れる
  - ゲーム理論
    - 利潤マトリクス
    - ナッシュ均衡
    - ゼロサムゲーム
    - プラスサムゲーム
    - マイナスサムゲーム
  - 0ベース思考
    - 前提条件や過去の慣習を考えずに0から考えること
      - 徹底的にユーザー視点で思考
他人を想定すること
      - 批判的に見る→クリティカルシンキングと同じ
      - 何が目的かを常に意識
    - 0から事実を集め、ロジックを積み上げる
      - 常識を疑う
  - ロータリー方式
    - 異業種の観点も交えて企画内容を検討
      - 同業種のみだと小さい範囲でまとまってしまう恐れがある
  - アンガーマネジメント
    - 一時感情を意識
    - 6秒ルール
  - アイディア創出
    - カラーバス
      - 一見関係ない物を繋げて新しい発想をする
    - なり切る
  - 構造思考
    - できないことがあったら仕組化して改善
      - 意識、注意、気をつけるは、
意味がない
  - コンフォートゾーン
    - ホメオスタシス
      - 実現が難しい目標・目的を決める
        - よりリアルに高い目標・目的を達成している自分をイメージする
          - 環境を設定する
- ヒアリング
  - SPIN話法
    - OATHの法則
      - 顧客レベル
無知、無関心、考えている、困っている
  - 質問力
    - 四象限で質問を分類
      - 些末↔本質的
      - 抽象的↔本質的
      - 大体の質問が、具体的で些末か本質的で抽象的になっている
      - 具体的で本質的な質問が良い
      - 相手が話したい内容　且つ　自分が知りたい内容
    - 相手の過去の経験を踏まえて、今すべき質問
    - 相手に寄り添うことを意識
      - 好き、苦労、変化に着目
      - 相手の専門性を引き出す
    - 良い質問するためには、勉強と準備が必要
    - 本人も気づかないことを質問する
      - 事前勉強した内容をベースに仮説を持って質問する
      - インタビュー時には一つのテーマを持つ
- 常に主体性を持つ
- イノベーション
  - 創造的イノベーション
    - コダックの例
      - 過剰に高品質
  - 破壊的イノベーション

仕事の理念
- 最新テクノロジーを通じて人に貢献
  - 自分の課題に注力
    - 周辺の課題に時間をかけるな
    - 大企業は社内に破壊的イノベーションを実施する部隊を配置
  - 日本を元気にさせるサービス提供
    - 特定の分野でNO1
      - 転職
- 考え方
  - ネガティブラベリング
    - 短所を長所に言い換える
  - 構造思考
    - 失敗、成功の要因を俯瞰して把握
    - 悩むな、考えろ
      - 悩む=答えが出ないことを前提として頭を使う
        - 怖いからアクションしてないだけ
          - トニカクウゴコウ
      - 考える=答えが出ることを前提として頭を使う
    - 抽象的な言葉を使わない
  - 企画ネタをストック
  - 生産性を極める
    - ツール活用
      - kindle paper white
      - マインドマップ
      - iPad PRO
    - 良いイシューを選択
      - 本質的な選択肢であること
      - 深い仮説から成り立っていること
        - 5w1h
      - 答えが出せること
  - 固定観念に捕らわれない
    - 人に頼る
      - 相談の時間をルーティン化する
        - 例:スクラムのデイリーミーティング
    - やりたいことは、まずやる
      - やりたいことをやり切る
    - 上司に世話になったらベイフォワードする
    - 空気を読みすぎない
    - 完璧主義はやめる
    - モチベーションを意識する必要ない
      - 効率的なプロセスを作る
  - 自分に自信を持つ
    - 成功体験
    - 幸せに仕事
      - 他者貢献
        - 返報性の法則
  - 必要な仕事を選択
    - 必要ない仕事を「うまく」断る
      - 本当に必要か考える時間確保
        - 影響力の輪　且つ　有益な内容のみ判断する
      - 不必要な情報を遮断
      - 90点以上と思える仕事を選択
      - 会社、部門、個人の
目標・目的を「完全」に明確にする
    - パレート図
    - 時間は有限
    - 短い時間でより成果を出す
    - 影響力の輪、関心の輪
  - 死ぬ時にどうなっているかのゴールを明確にする
  - 今が人生で1番若い
  - 集中力
    - 前頭葉で管理し、
仕事/家庭/趣味何を考えても消耗
      - 不安を書き出す
      - 机の整理、青色の利用
    - 回復方法
      - 睡眠
      - 目を癒やす
        - あずきのチカラ
      - ブドウ糖摂取（チーズ、ヨーグルトなど）
  - サラリーマンはノーリスク
    - サラリーマンこそ大胆にリスクをとってビジネス提案ができる
  - 脳の仕組み
    - 大脳皮質
      - 論理思考
    - 神経伝達物質
      - ドーパミン（快楽）
      - ノルアドレナリン（意欲）
      - セロトニン（安定）
        - 太陽の光
    - 扁桃体
      - 感情
        - 過去の記憶と照合
    - 海馬
      - 記憶
        - 反復
- 成功要因
  - 情報
    - スピード
      - 時事ニュースなどの最新情報
    - シンプル
      - 難しいことをシンプルに訳す
    - オンフィールド
      - 現場の体験情報
  - ビジネスセンス
    - ストーリー性のある戦略
  - イノベーション

マーケティング
- 顧客視点でサービスを考える
  - カスタマージャーニー
  - AIDMA
  - 提案を売る
    - 商品は変えずに提案を変える
売り方を変える
      - 顧客視点で他社と違う点を提案
    - 改善を提案
ライフスタイルやビジネスがどう改善されるか
  - クロスシンキング
    - cross cost
    - cross community
    - cross creativit
    - cross channel
  - STM(ストーリーテリングマーケティング)
    - WHYを伝える
      - SNSで発信
    - 記憶に残ためにはストーリーを伝える
  - クオリティマーケティングが重要
- サービス・商品視点
  - これは過去の話
- youtube活用
  - グーグルのアルゴリズムで興味ある人を引き連れてくれる
  - クオリティ勝負
- サブスクリプションサービス
  - パーソナライズして付加価値を付ける
- 売る為の仕組
→営業利益を最大化するための仕組
  - 分業制
  - USP（ユニーク・セリング・プリポジション）
  - ランチェスター戦略
    - 最大限の自動化
    - マニュアル化
- USPを意識
- JOBの発見と解決に至る一連のプロセス
  - SMAC(具体的な、測定可能な、達成可能な、より上位の目的と一貫している)
- 行動を見て販売戦略を考える
  - ペルソナ→設定した人物の行動にフォーカス

ブランディング
- マーケティング×ブランディング

アカウンティング
- 財務スキル
  - PL(損益計算書)
  - BS(貸借対照表)

グローバル人材
- 0→1を生み出す

事業企画
- 解決型
- 趣味型
- 0→1を作り出す
  - 市場を選ぶ
    - レッドオーシャン
      - 本当にそうか？
      - セグメント
        - お客様視点でセグメントを切る
          - タイムセグメント
            - 朝
            - 昼
            - 夜
            - 真夜中
            - 平日
            - 休日
          - ペルソナセグメント
            - 個人
            - 法人
            - 行動にフォーカスして思考する
    - ブルーオーシャン
  - スキーム
    - 例) 地域コミュニティを巻き込む
      - クロスチャネル
  - 売り方
    - 先に売れる算段をつける
  - お客様をいかに喜ばせるか

生き様
- 家族と幸せに生きる
- 相手を幸せにするサービスを提供する
- 今を一生懸命、楽しく生きる
- 失敗は成功するまでのプロセス
- 知覚動考