

口ジカル・プレゼンテーション



[口ジカル・プレゼンテーション 下载链接1](#)

著者:高田 貴久

出版者:英治出版

出版时间:2004-2-1

装帧:平装

isbn:9784901234436

「提案の技術」というと、いかにも地味で専門的な印象を持たれるかもしれない。と

ころがどうして、現在のビジネスの現場で、これほど必要とされる能力はないといつても過言ではない。「提案の技術」がないゆえに、どれほど多くの「優れたプラン」が具現化されることなく消えていったことか。本書は、そうしたビジネス上の詰めの甘さを自覚し、提案を成功に導くための「技術」を明らかにしたものである。

著者からのコメント

【ロジカル・プレゼンテーションとは】

「日本人の若手ビジネスマンが書いた、日本の企業社会を動かすための論理思考の本」。それが本書のコンセプトである。

昨今、色々な場面で「論理思考」の重要性が説かれているが、「欧米コンセプトの受け売り」の域を出た書籍を私は見たことが無い。「まずピラミッドで考える」「ロジックツリーを作る」「MECEを作る」…手を変え品を変え、だいたいどの書籍も書いてあることは同じだ。

外資系の戦略コンサルティング会社で働いていた私にとって、欧米流の論理思考も十分に理解は出来る。しかし日本に生まれ育った私には、やはり「日本的な論理思考」とでも言おうか、「欧米流ではない」物の考え方の方が、日本の会社にはしっくり来る気がしてならない。そして現在、事業会社の経営企画部員としてビジネスの現場で働く中で、日々それを実感している。

「ロジカル・プレゼンテーション」という横文字のタイトルを付けたが、内容は極めて和風である。それは私自身が、多くの日本企業をコンサルティングする中で考えた内容を体系化して書いたからだ。元のコンセプトは、サブタイトルにある「戦略コンサルタントの提案の技術」である。「ロジカル」とは「考える」という意味であり、「プレゼンテーション」とは「伝える」という意味だ。「きちんと考えて、伝えて、初めてビジネスは動く」。これが「提案の技術」であり、本書の根底に流れる考え方だ。「ロジカル・シンキング」ではない。伝えて、ビジネスが動いて、ナンボなのだ。

30歳の1人のビジネスマンが書いた書籍である。しかし、だからこそ「ビジネスの実践現場」の感覚を忘れず具体的に書き上げられたとの自負がある。皆様にお伝えしたいのは、「とにかくビジネスをうまく行かせたい」、それによって「社会を良くしていきたい」、そう考えて私自身は本書を執筆したということだ。

共感して頂ける皆様に、ご一読頂ければ幸いである。

作者紹介:

高田貴久（タカダタカヒサ）

1973年、大阪府に生まれる。東京大学理科1類中退、京都大学法学部卒業。1998年に戦略系コンサルティングファームのアーサー・D・リトルに入社。製造業を中心に、全社・事業・R&Dを始めとする各種戦略立案から、業務プロセス・人事制度・組織風土改革に至るまで、幅広い経営課題の解決を手がける。同社では、プロジェクトリーダーとして活動するかたわら、採用担当、教育研修担当なども務める。その後、2002年にマブチモーター株式会社に入社。社長付兼経営企画部付プロフェッショナル社員として、現在は当事者として企業変革に従事している。個人活動では、就職活動ポータルサイト「外資コンサル.com」を運営。若手マネジメント人材育成のための各種勉強会や合宿を開催。グロービス・マネジメント・スクール講師（本データはこの書籍が刊行された当時に掲載されていたもので

す)

目录: 序章 新規事業立ち上げのストーリー／第1章 提案の技術とは／第2章 論理思考力—話をつなぐスキル／第3章 仮説検証力—疑問に答えるステップ／第4章 会議設計力—議論をまとめるスキル／第5章 資料作成力—紙に落とすステップ／第6章 最終章
・・・・・ (收起)

[ロジカル・プレゼンテーション 下载链接1](#)

标签

职场用书

逻辑

演讲

评论

【入社大礼包第三弹】这类书看多了都是一个样。用一个故事贯穿全书的手法虽然不算出乎意料但还是给这本书增色不少。依旧是废话和重复的废话非常多的一本书。

[ロジカル・プレゼンテーション 下载链接1](#)

书评

回想起在学校的时候，每个人或多或少都有过上台发言的经历，自我介绍啊，演示PPT什么的。到了职场，开会时当众发言、演讲提案更是少不了，所以“写”和“说”就成了个人必备技能，两者的最终目的都是要将自己的所思所想传达给听者。“写”是“说”的前提，而且“写”的过程，...

相信大家在阅读中，经常会遇到一些学识渊博的牛人，将一些艰深的学问讲得通俗易懂。比如八十年前，叶圣陶与夏丏尊二位泰斗，就曾把作文一事向中小学生讲得生动有趣。这得益于他们对作文一途的通透认识，有厚积，方有薄发。这道理放在普通人身上的也是一样的。大家还记得， ...

高田贵久在《精准表达：让你的方案在最短的时间内打动人》中这样说道，说明会上流利发言的秘诀并非在于是否“善于表达”，真正重要的是你事先是否认真做了准备，是否已经理清了大脑中的思绪。换言之，关键在于你是否明白自己重点要向对方传达什么。说起来容易做起来难，如何...

工作汇报时，明明自己是项目骨干，起早摸黑做了很多事情，说出来却轻飘飘的，三言两语讲完了，领导感觉你也没干啥；项目搭档小A，只是你的助手，但口才了得，汇报得风生水起，领导听了不断点头。那一刻你是不是觉得很“丧”？能写，会说绝对是一个人的核心竞争力。小时候父母...

那些在会议中总能做到一语中的的人们，往往能够在一瞬间找出讨论陷入停滞的原因。当会议缺乏逻辑框架时，他们能够迅速提供讨论的视角；当处于不同立场的人提出不同意见时，他们能够改变对方看待论点的视角，把它们纳入讨论的框架中；当某些人开始讲一些大家都知道的东西时，他...

前段时间，一则“甲方客套话翻译大全”在网络上被疯狂转载。隔着屏幕，我仿佛看到了无数乙方正在用力点头表示赞同。随便摘几句，大家先来感受一下：“三更灯火五更鸡，正是乙方改稿时。”“朋友叹我年纪轻轻就得帕金森，其实我只是改方案改到手抽筋。”一提起乙方，很多人最...

[ロジカル・プレゼンテーション_下载链接1](#)