

若手社員を“文書作成”で鍛える・3

— 抽象化する思考力 —

若手社員は、簡潔な表現（文章）が苦手です。しかも「もっと簡潔に書いて」と指導しても、なかなか改善できない人が多いのです。

「慣れていないから仕方がない」「先輩や上司の文書を見て、だんだん覚えるだろう」と半ば、放置することは問題です。なぜなら、「簡潔に表現する」ことは、ビジネス全般に通じる重要な能力強化に関わるからです。

その能力とは「**抽象化する思考力**」です。「それじゃ、前回（緊急提案・68）言っていたことと矛盾するじゃないか！」と思われるかもしれませんが。たしかに、前回は、具体的な文章を書くことの重要性を強調しました。

ただ、ここで言う「抽象化」とは、「曖昧でわかりにくい」という意味ではありません。ではどういう意味か？

「抽象化」とは、「物事の間にある関係性を見つけ、一言で表現すること」であり、「本質を理解し、端的にまとめること」でもあります。

例えば、若手営業マンが商談報告書で失注の原因を「1. 担当者が納得しなかった」「2. 予算が合わなかった」「3. 時期が合わなかった」「4. この案件のキーマンが違った」等々、その理由をダラダラと並べ立てていたとしましょう。これは、表面的な具体的な事象だけに捕らわれている例でもあり、まさに「木を見て森を見ず」です。こんな報告書を書いていたのでは、次の受注には繋がらないでしょう。

これを抽象化して、一言で表現すれば、「要するに顧客ニーズが把握できていない」ということになります。商談失敗の真因が掴めていれば、簡潔な報告書になることはもちろん、次の成功要因も明確になります。このように、抽象化する思考力の強化で、本質を見極めることができるようになるのです。

しかし、ともすると「抽象的」は、「わかりにくい」の代名詞にもなっています。そのため、「何でも具体的」にしようとする、「木」しかも「こまかな枝葉」だけで、森（全体、本質）が見えなくなってしまう。

かといって、「具体的に考えること」と「抽象化して考える」のどちらが重要なのかという問題ではありません。「深い思考」とは、「具体化（細部を考える）」と「抽象化（全体、相互の関連を考える）」の両方を繰り返す作業だと言えます。

日常的に作成するビジネス文書は、このような思考力を鍛える格好のOJTツールになるのです。

弊社の**「ビジネス文書マナー強化研修」**は、「緊急提案・66、68」で述べたことも含め、単なる文章作法ではなく、ビジネス全般に通じる本質的な能力強化を図る研修です。

興味・関心のある方は、まず下記から是非ご相談下さい。ご相談・仮提案は無料でさせていただきます。

> お問い合わせはこちら

