

2月★新規講座★

詳しくは別紙チラシをご覧ください

皆様のご参加を楽しみにお待ちしております♪

令和5(2023)年2月

無料体験受講
コースセミナー
できます♪

タイトル	日程	内容
オンラインでのご参加ご希望の方は、事前にテキスト・資料等を送付します。 ※ 各セミナーとも事前にお申込みが必要となります。		
【12回コース】経営力(ランチェスター) 戦略名人 講師：當山 宏	R5. 2/1 (水) スタート 第1・3 水曜日 7:00~8:30	激動の時代になり、より社長の戦略実力で企業経営の良し悪しが決まります。激動の時代こそ、社長の戦略実力が大事になってきます!
【12回コース】人間力(経営全体) 経営の原理原則III 講師：當山 達男	R5. 2/2 (木) スタート 第1・3 木曜日 7:00~8:30	体系的に一貫性のある「経営の原理原則」から学ぶと全体像を把握できるので、理解・実践のスピードが速くなります。
【12回コース】経営力(ランチェスター) ランチェスター入門 講師：當山 宏	R5. 2/3 (金) スタート 第1・3 金曜日 10:00~11:30	バタ貧病(バタバタして貧乏)から抜け出すには、戦略を勉強しなければなりません。学ぶとやるべきことが明確になる!
【4回コース】経営力 戦略会計(PL編) 講師：當山 達男	R5. 2/7 (火) スタート 第1・3 火曜日 10:00~12:00	「損益分岐点の原理」を応用して「利益計画」を出発点にした、経営計画“実践型”作成プログラムについて学べます。
【講演会】有志の会 ブロックチェーン技術事例 & 時局 講師：藤原直哉	R5. 2/16 (木) 13:00~18:00 会場：ている(那覇市)	経済・金融・政治・文化等の幅広い分野に関する時事問題と歴史を再確認して経営に関する内容を解説。未来を示す羅針盤となります。

※有志の会は学校会費とは別料金となりますが、初回は無料でご参加出来ます。詳細はスタッフまで。

まずは! 経営を学びたい!!あなたに!!
無料体験受講



初めの方は、
コースセミナーを1回

体験受講(無料)もできます♪要申込。

授業の様子がわかる! 他の受講生の声が聞ける!
自分に合うかがわかる! 授業の内容がわかる!

チラシは、HPからもご覧いただけます
(QRコードもしくは、日本人事にて検索!)

経営を学ぶ学校
日本人事株式会社

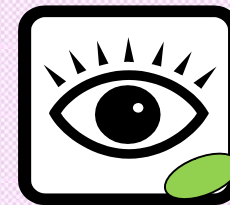
TEL:(098) 875-7488

〒901-2131 浦添市牧港4-16-5(マチナトボウル3F)

HP: <https://www.jinji.biz> メール: info@jinji.biz



沖縄初!!
経営を学ぶ学校
だより



目からうろこ

No.184
2023年2月

三段論法

1. 論理的三段論法

次のような推論が典型的な論理的三段論法である。

- (1)大前提……人間はみんな死ぬ
- (2)小前提……ソクラテスは人間である。
- (3)結論……ソクラテスは死ぬ

この例に示されているように、大前提では、最も一般的な次元のことが考慮され、すべての人間に当てはまる命題が立てられる。

続く小前提では、主題(ソクラテス)が分類される領域の範囲が明らかにされる。ソクラテスは人間である。ゆえに、「人間はみんな」のうちに含まれる。

三段論法では、命題で述べられている概念は真か偽かのどちらであるとされ、すべての前提が真であれば、結論も真であるはずだとされる。三段論法は合理的な思考によって、既知のことから未知のことを明らかにするのに役立つ推論方法である。

そこから新しい科学的な知識が得られる。その場合、科学的な知識は不変の原則に従うことになる。

※三段論法とは

ある事実やその前提となる正しい情報を起点として、推理を重ねて結論を導き出す手法のことです。最初に「大前提」と「小前提」があり、最後に「結論」を出します。三段論法は古代ギリシャの哲学者である、アリストテレスが確立しました。

2. 実践的三段論法

- (1)大前提……私はいつまでも健康でいたい。
- (2)小前提……リンゴを毎日1個食べれば、医者にかからずに済む。
- (3)結論……私は毎日、リンゴを食べればよい。

大前提と小前提では、この実践的三段論法で取り上げられる特定の状況が描き出されている。実践的三段論法では、大前提と小前提からの推論によって導き出されるのは、どういう行動をとるのが最善かという洞察である。それらの前提は、実際の状況についての記述ないし証言となっている。実際の状況はあまりに複雑で、不確かで、自然発生的なので、とうてい不変のものとは見なせない。

加えて、実践的三段論法は、主観的な要素がかなり多分に含まれる。

この例でいえば、「いつまでも健康でいたい」かどうかは、主観的な評価や判断に依存する。いつも健康であることを何より優先する人もいれば、「楽しく過ごすこと」が一番の生きがいにする人もいるだろう。

実践的三段論法では前提が不変の原理として通用するかどうかはわからない。それが当てはまるかどうかは、人によって違うこともあれば、時と場合で違うこともある。

つまり実践的三段論法のような実践的な推論では、初めに適切な前提を選べるだけの、文脈を読み取る能力があるかが想定されているということである。

「ワイズカンパニー」野中郁次郎・竹内弘高 著より編集



皆出席 ありがとうございます!



理容室 ひやみかち 上原政昭 社長
商品戦略 (R4.7/6-R5,1/18)

今年も昨年と同様、第1人目の皆出席表彰は、理容室ひやみかちの上原社長です♪
いつも朝早くからご参加いただき、感謝でいっぱいです♪
上原社長の継続力はダントツです。
学び続けていただいているので、講義の内容をご自身に取り入れる力、気づき力がすごく、とても参考になり刺激を受けます。
上原社長、いつもありがとうございます!

質問型コミュニケーション協会 代表理事

安井匠 先生 講義 出版記念セミナー



1月10日(火)に、令和5年の新春セミナーを開催しました!
今回は、昨年に書籍「メンバーを戦力化する心の公式」を出版されました、質問型コミュニケーション協会代表理事の安井匠先生に講義を頂きました♪

通常講演というものは、受講者は聞くのがメインになりますが、安井先生は受講の方へ質問し、テーマをあげて、具体的な内容でセミナーを進行されていました。

受講の方々がリーダーとして、日々どうスタッフと関わり、やる気を高めていけるかをテーマに、日頃の取組やその中での問題・課題を上げて頂きました。それに対し安井先生からの質問で、受講されている方自ら具体的に考え、解決策を出していくことができました。現場での問題に合わせて考えていくことができたので、すごくいい内容でした。

ご参加して頂いた皆さま、ありがとうございました!!



質問型 コミュニケーション 鈴木康之 コラム連載(27)

「でも・だって・どうせ」



今回も、コミュニケーションには不可欠な「言葉」の使い方をお話しします。

「言葉」は色々と感情や思考や行動へと影響を及ぼしていると言われます。脳科学の分野からも言葉にしたことが現実になること(言霊ともいいますね)も証明されており、否定できません。私自身も、言動や行動を変えたことで変化を実感しています。

今回は、「でも・だって・どうせ」です。

皆さんは、この言葉を使いますか? 頻度はどのくらいですか?

何かをやろうと行動を取る前か、その後に浮かんでくるか、発する言葉ではないでしょうか?

どれも否定的な言葉に取れませんか?

この言葉が思い浮かんだり、頻繁に使うようになると否定が蔓延し何をしても上手くいかない状態に陥る傾向にあるんです。

でも→『だったら』、だって→『だからこそ』、どうせ→『どうせなら』

このように自分にも相手にも使う意識をし、少しずつでも実際に使うことで気持ちも肯定的になり、次への行動につながり、良い結果を導いてくれます。

*これ、多くの方で実証済みです。

もし、自分の中に、会社の中に蔓延しているようならぜひ、変更してください!

