

## 大学で学ぶべき論理的思考能力

### 次の文章をよく読み、質問に答えてください

小宮山さんは、リース会社で営業担当をしています。来週の水曜日、大口顧客である東光機械の設備部長の海外赴任を祝う送別会を開催する予定です。大阪・難波で 19:00 のスタートで、21:00 頃に 1 次会はお開きです。1 次会しか決まっていますが、普段は流れで 2 次会・3 次会へ行っています。その翌日の木曜日は、当初は特段の予定はありませんでしたが、先ほど、東京・立川市の小谷産業から新規案件の引き合いの電話がありました。小谷産業では新規設備をリースで導入することを検討しており、今月中に役員会に報告するために、来週木曜日の朝 8:30 からぜひ小宮山さんの提案を聞きたいということです。現在、小谷産業から電話で引き合いを受けた直後です。先方は急いでおり、1 時間以内に木曜日に面談するかどうか返事をしなければならない状況です。難波で 21:00 頃に一次会がお開きでは、新大阪 21:20 発のぞみ最終電車には間に合いません。翌朝新大阪 6:00 発のぞみ始発電車では、東京に 8:20 頃到着で、そこから 1 時間かかる小谷産業には 8:30 までに到着できません。飛行機も調べましたが、やはりダメでした。なお、小宮山さんが東光機械を担当して 4 年になります。小宮山さんの売り上げの 6 割が同社です。先方の設備部長とは飲み会やゴルフをよくする親しい間柄です。小谷産業は、過去に別の営業担当者がアプローチしたことはありますが、現在のところ当社と取引はありません。今回の引き合いが成約すれば、東光機械を上回る売り上げが見込めます。非常に悩ましい状況です。小宮山さんは、この状況にどう対処すればよいでしょうか。

#### 問題 1

小宮山さんは、この状況にどう対処すればよいでしょうか。問題の解決策を最低 3 つ提案してください

#### 問題 2

あなたがこの状況におかれたら、どの解決策を選択しますか。理由とともに説明してください