



芸術と組織行動科学[®]による開発
Human Capital Development

Behave

より善くを目的に

組織行動科学[®]

共に働らく喜びを

Organizational-Andragogy
smart creative management[®]

知識ではなく

経験した事実がスタート

相手の立場で 相手の役に立ち 共に善く働き学ぶ

Wellbehavior Create “Did it!”[®]

世界中の組織で働く人、それぞれの「できた」を増やし、互いに役立ち、共に生きる楽しさを創る

組織行動科学[®]の特長

Organizational-Andragogy

smart creative management[®]

| 学習の分類 | 目的 | 手段 | 教材 |
|-----------|---------------|----------------|---------------|
| Pedagogy | 指導を受け 再現する | 知識の伝達 「教える」 | 共通の 教科 |
| Andragogy | 自ら現状を 良くする | 思考の訓練 「考える」 | 各自の 状況 |

相手の立場で

※ Malcom S. Knowles の研究結果に
組織行動科学[®]の知見を加え作成

知識ではなく
経験した事実がスタート

Wellbehavior[®] Create “Did it!”[®]

 Request Co., Ltd.

約890社、日本で最も多く
大手から優良な中堅企業へ
組織行動科学[®]を導入

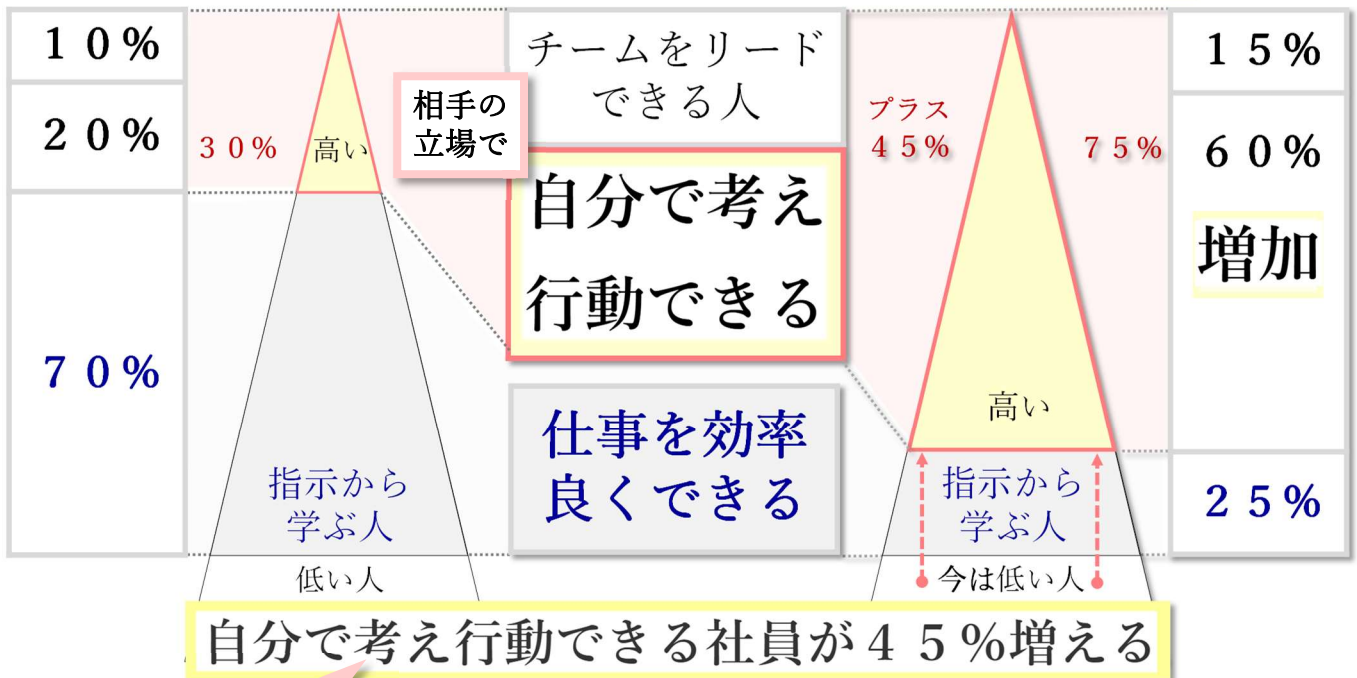
組織行動科学[®]の効果

Organizational-Andragogy

smart creative management[®]

育成できない組織

育成できる組織



相手の立場で

※ 過去に組織行動科学[®]の導入により得た約332,000人の行動データおよび、smart creative management[®]総合研究所、ABA Operations Research[®]センターが関わった国内16社（メーカーとエンジニアリングかつ黒字）で働く約1,800名の行動と思考のデータをもとに作成

※ 各社で目安・モノサシとしてご活用頂けるよう、数字の一の位を”0”もしくは”5”に合わせています。



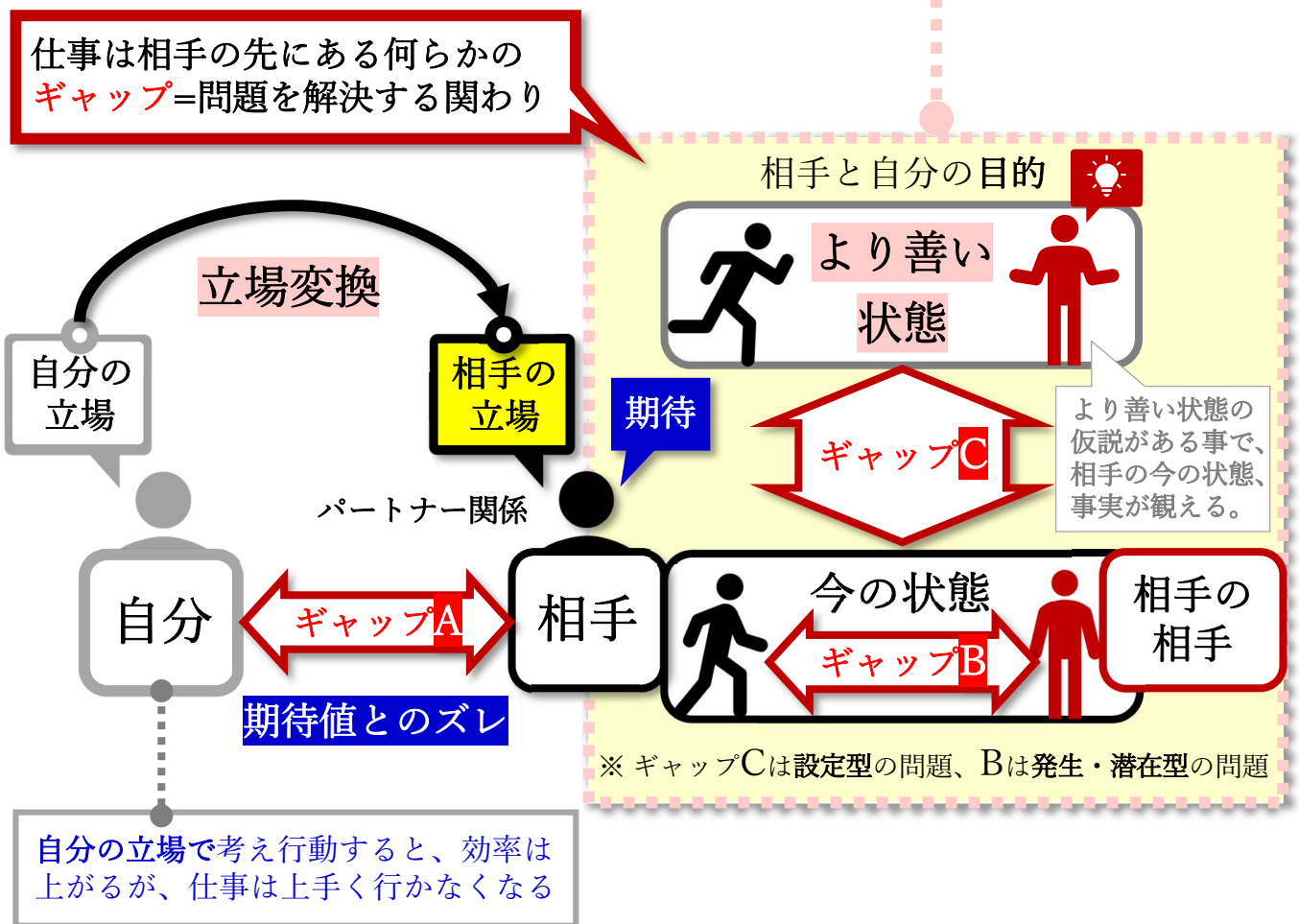
芸術と組織行動科学[®]による開発
smart creative management[®]

組織行動科学[®]の効果

Organizational-Andragogy

smart creative management[®]

相手の役に立つために、相手の立場で考え行動できる



芸術と組織行動科学[®]による開発
smart creative management[®]

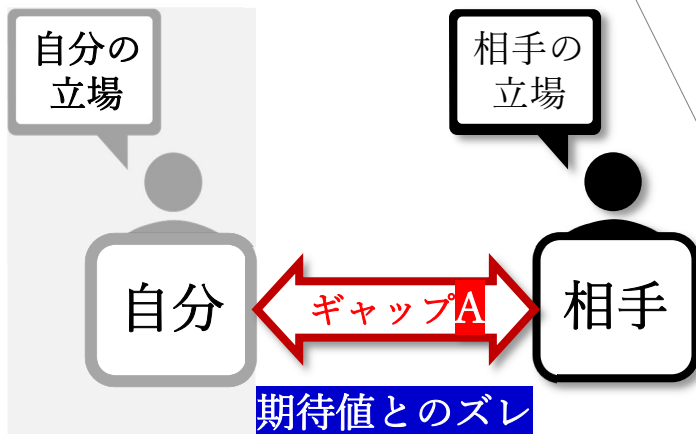
組織行動科学[®]の背景

Organizational-Andragogy

smart creative management[®]

なぜ、相手の立場で考え行動できないのか？

相手を知る動機が不足



今できない事を
できるようにしたい
欠乏動機はある

この動機を活用

組織の70%以上を占める人達の行動特性

- ・ **自分の立場**と自分の価値観から物事を考える
- ・ 仮説検証より知識と**正解**やハウツーを求める
- ・ 頭でわかったことは行動できると変換をする
- ・ できている、わかっている、知っていると
思う
- ・ 他者の事例を自分に置き換えて学習をしない
- ・ 上手く行ったやり方で**パターン処理**を続ける
- ・ 立ち止まらない、振返らない、関係づけない
(繋がり・流れではなく**点**で物事を捉え対処)
- ・ 叱られない必要最低限を見極めて
終わられる
- ・ 上手く行かない場合は、自動的に**他責**になる
(問題発生時に「自分は悪くない」と他責化)
- ・ **発言が上から**目線になりチームが機能しない
- ・ 上記のように行動していることに気づかない

※ 過去、組織行動科学[®]の導入で関わらせて
頂いた約332,000人の行動データより



0 to 1

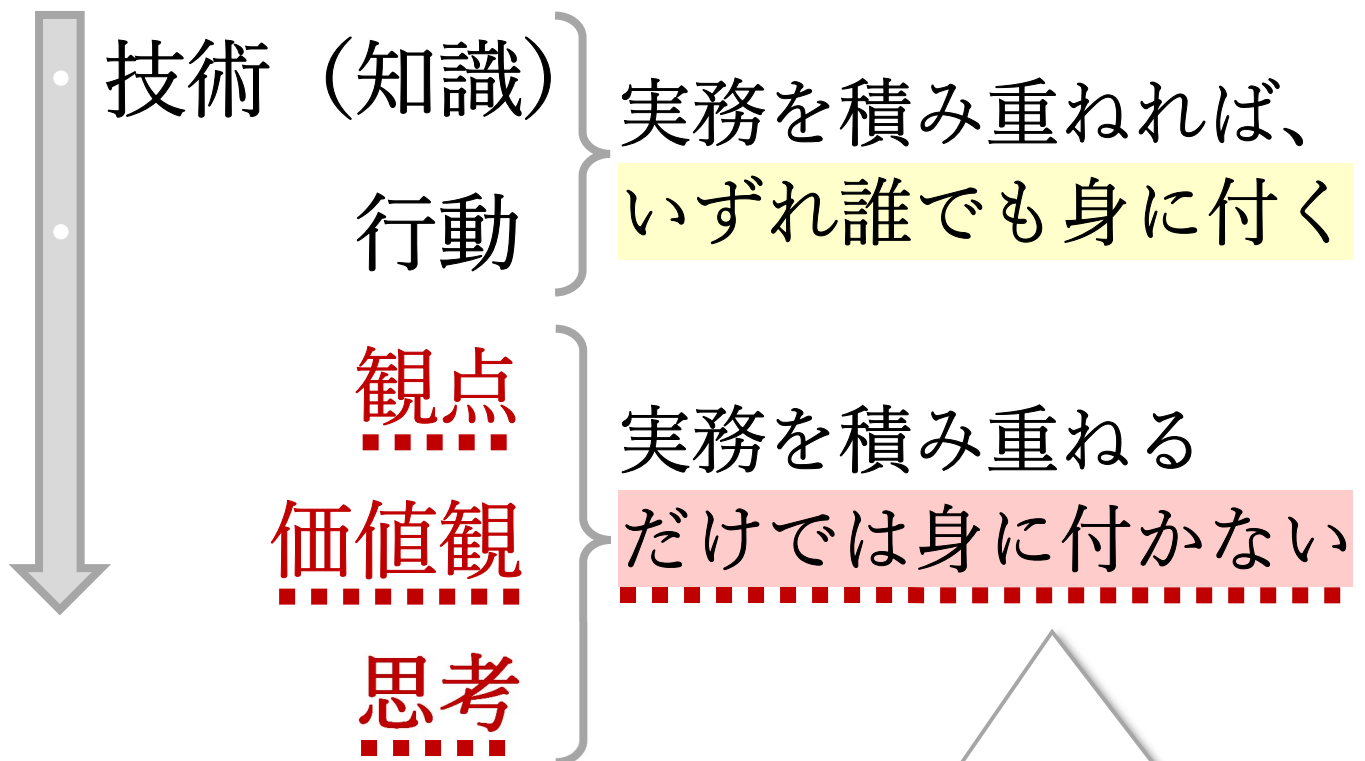
芸術と組織行動科学[®]による開発
smart creative management[®]

組織行動科学[®]の背景

Organizational-Andragogy

smart creative management[®]

実務の能力 = 技能



- ☑ 固有の状況を把握する観察の視点
観察から得た情報を理解する視点
- ☑ 何を正しい状態とするかの価値観
- ☑ 状況を正しい状態に近づける思考

いずれも行動の質を高める要素
= 自分で考え行動する要素

組織行動科学[®] research and development

Organizational-Andragogy
smart creative management[®]

人の行動（思考）を研究開発する弊社内機関

- ・ smart creative management[®] 総合研究所
- ・ XR HRD[®] (XR HRBP[®]) 研究センター AIAndragogy
- ・ ABA Operations Research[®] センター MetaBehave[®]
- ・ 公共行動研究室[®] Nudge Product[®]

Behavioral Artists[®]

Behavior engineer[®]

Behavior designer[®]

Behavior coach

Wellbehavior[®]

Create "Did it!"[®]

for Wellbeing



芸術と組織行動科学[®]による開発
smart creative management[®]



Human Capital Development

No.1を維持継続するメーカーの人的資本の開発

[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000094.000068315.html](https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000094.000068315.html)



Management Mentors

self ai trainer for OJT

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000090.000068315.html>



The first step in BtoB sales

新人法人営業担当者向けの“行動”アドバイザー

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000091.000068315.html>



Construction SKILL Transfer

熟練の施工職人さんの技能を表出化し伝承する

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000092.000068315.html>



Empathy Trainer

仕事でより相手の役に立つ関係性を築くトレーナー

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000093.000068315.html>



公教育 組織行動科学[®] ナビゲーター

より善い公教育を共に創っていく実践を支援

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000096.000068315.html>



PTA親子親睦会 企画運営サポーター

4ステップで親睦会の企画運営をサポート

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000098.000068315.html>

公共行動研究室[®]：

一人ひとりが一人ひとりの違いを尊重し高め、
お互いにとってより善い状態に向けて、
協力しあい生きていく時代。

目的はこの時代を少しでも速く実現すること。

本生成AI “Hypothesis Generation”の使用目的：

相手の立場で考え行動するための「仮説生成」

に生成AIを使います。AIが生成した仮説は、

人間が行動し、経験を通じて検証します。

生成AIは既知の情報から能動的に推論する事が極めて得意です。人間が想定できない複数の仮説を生成してくれます。この機能を活かす。

動く前に仮説があることで、自分が知らない事すら知らない事実に気がつく事ができ、それが相手の役に立つパートナーシップの入口になる。



組織行動科学[®] 実践 AIアシスタント

人的資本経営を実現する実践仮説の生成を支援

<https://prtmes.jp/main/html/rd/p/000000095.000068315.html>

組織で能動的推論ができる人は、10%未満のできる人。残り90%は能動的推論、つまり、仮説想定を生成AIを使い訓練し、能動的推論ができる人を増やします。

本プログラムは、法人営業の担当者が取引先ごとの特性と目的に合わせ最適なアプローチを取れるよう、AIがその都度、状況に適したシナリオと行動スクリプト（台本）を自動生成します。これにより各企業の独自価値と目的を効率良く実現する高度な技能を磨く事が可能となりました。



1. 法人営業・中間財営業における技能継承の難しさ：

- 顧客ごとのニーズや市場変動に対応した高度な対話に基づいたカスタマイズ提案力が必要。
- 法人営業スキルは長年の経験による暗黙知に依存しがちで、体系的な継承が困難。
- 新人営業担当者が短期間でこれらのスキルを習得するのは極めて難しい。

2. 技能継承の難しさに対応するAIの役割：

- AIが個別の取引先の特性や業界動向、過去の取引履歴を学習し、最適なアプローチ仮説を提供。
- 短期間で取引先ごとにカスタマイズされた対話と提案力を向上させる。
- AIが継続的なフィードバックを提供し、コミュニケーションや交渉スキルを段階的に向上。

3. 優秀な営業担当者が持つ“条件設定思考”の強化：

- AIを活用し、取引先毎の特性に応じて最適なアプローチや戦略を立てる「条件設定思考」を強化。
- AIがリアルタイムで取引先のデータや市場動向を分析し、営業担当者に最適な提案仮説を提示。
- 仮説検証を通じて戦略を改善し、取引先とのコミュニケーション・対話をスムーズにする。

4. 営業現場での思考と行動の実践訓練を支援するAI：

- 営業担当とAIが仮説を立て、実際の取引で検証、フィードバックを基に改善を繰り返すプロセス支援。
- AIが営業担当者の「観察の視点」や「価値観・考え方」を学習し、実践的なスキルを効果的に強化。
- 営業担当者は仮説検証により取引先のニーズをより深く理解し、迅速な対応が可能となる。

5. 指導の一貫性と効率を向上させるAI：

- 従来の営業指導における指導者のスキルや教え方のばらつきを排除。
- 一貫したフィードバックを提供し、どの状況においても一定の品質でスキル向上を実現。
- マニュアル作成やロールプレイを不要にし、効率的な学習が可能。

[https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000099.000068315.html](https://prt看mes.jp/main/html/rd/p/000000099.000068315.html)



Request Co., Ltd.

約890社、日本で最も多く
大手から優良な中堅企業へ
組織行動科学®を導入

〒160-0022

東京都新宿区新宿3丁目4番8号

京王フレンテ新宿3丁目4F

request@requestgroup.jp

代表取締役 甲畑智康

1. Behavioral Artists®
2. Behavior engineer®
3. Behavior designer®
4. Behavior coach®

知識ではなく
経験した事実がスタート