



# Behave

より善くを目的に

組織行動科学<sup>®</sup>

共に働く喜びを

Organizational-Andragogy<sup>®</sup>  
smart creative management<sup>®</sup>

1. ふつうの社員を活かす組織行動科学<sup>®</sup>
2. 組織のリーダーに必要な問題設定思考<sup>®</sup>
3. ふつうの社員をリーダーに人的資本向上

※ 約335,000人の組織で働く人達の行動データより

相手の立場で 相手の役に立ち 共に善く働き学ぶ  
Wellbehavior<sup>®</sup> Create “Did it!”<sup>®</sup>

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、共に活きる楽しさを創る

# ふつうの社員を活かす組織行動科学®

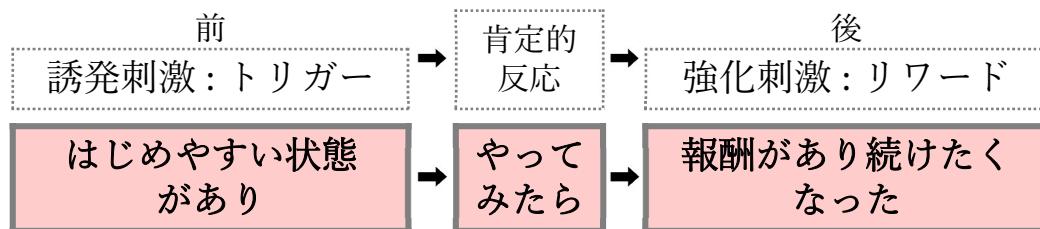
※ 組織行動科学® の導入で関わった約 335,000 人の組織で働く人達の行動データより

自社の価値観と考え方を実務を通じて習慣化できているリーダーは、ふつうの社員に**何がダメか**を伝えることができる。伝えて、やって欲しくないダメな行動をする場合は、**反応しない（弱化し消去していく）**。その上で、以下の理論を踏まえ、職務に必要な行動を示唆していく。

**負担感が無く達成感や承認 = 心理的報酬がすぐ得られる行動はつづける**

達成感：できる事が負担感なく増え、  
承認：今までより良い反応を得ると、

**自発になり**相手の役に立とうと思いつはじめる。



行動テクノロジー®：正のトリガーと正のリワード®

ここまでを6カ月程度続けても認知の歪みが変わらない場合：

事実に基づいた対話は成立しないため  **指摘と否定はしない**

**主役に据え**  **相手が動ける表出化した物を気持ち良く提供**  
**表出化した物でパターン処理はできる。そこを担ってもらう。**

## 組織の90%以上を占めるふつうの社員の特徴

- ・ **自分の立場**と自分の価値観から物事を考える
- ・ **知識（正解）** **すぐに使えるハウツー**を求める

### ● 知識を獲得すると行動と思考ができると錯覚

- ・ できない事が分かっても **出来るよう**にしない
- ・ 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=**形式**で処理をつづける
- ・ つながり・流れではなく **点で断片**でとらえる  
(立止まり経験した事実を表出化し考えない)
- ・ **背景の想定をしない**ため条件設定ができない  
(文脈を読むことができず、**文字通り**に反応)

### ● 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

### ● 批判と文句は上手だが**自ら動くことはしない**

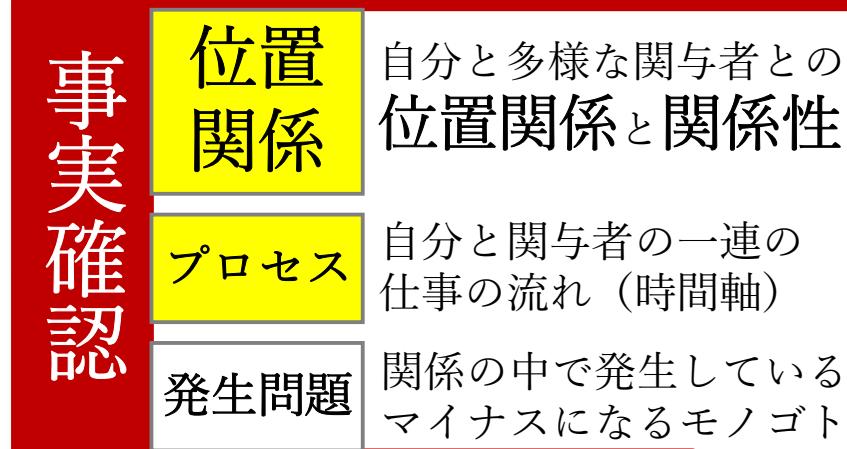
- ・ 目指す状態が描けず、実行計画が立たない
- ・ 上記のように行動していることに気づかない  
(指摘をしても「私はそうではない」となる)

→ **原因**：自分が動ける指示を受け動く事が習慣のため、**自分の立場**から離れる事ができない

上手く行かないと**他責**、追い込まれると直前に仕事を放棄、謝れない人も排除せず活かす

# リーダーに必要な問題設定思考<sup>®</sup>

自分の頭と手を動かし、確認した事実を表出化し関係付ける



○経験した事実から状態をイメージ化

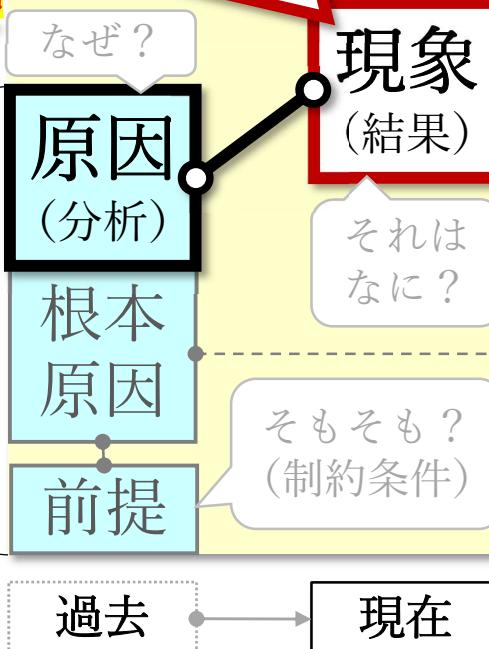
※特に経験した断片を関係づけ  
「何がわかっていないか？」  
を“わかる”ように進める

AIが普及する事で必要性が減少する人材

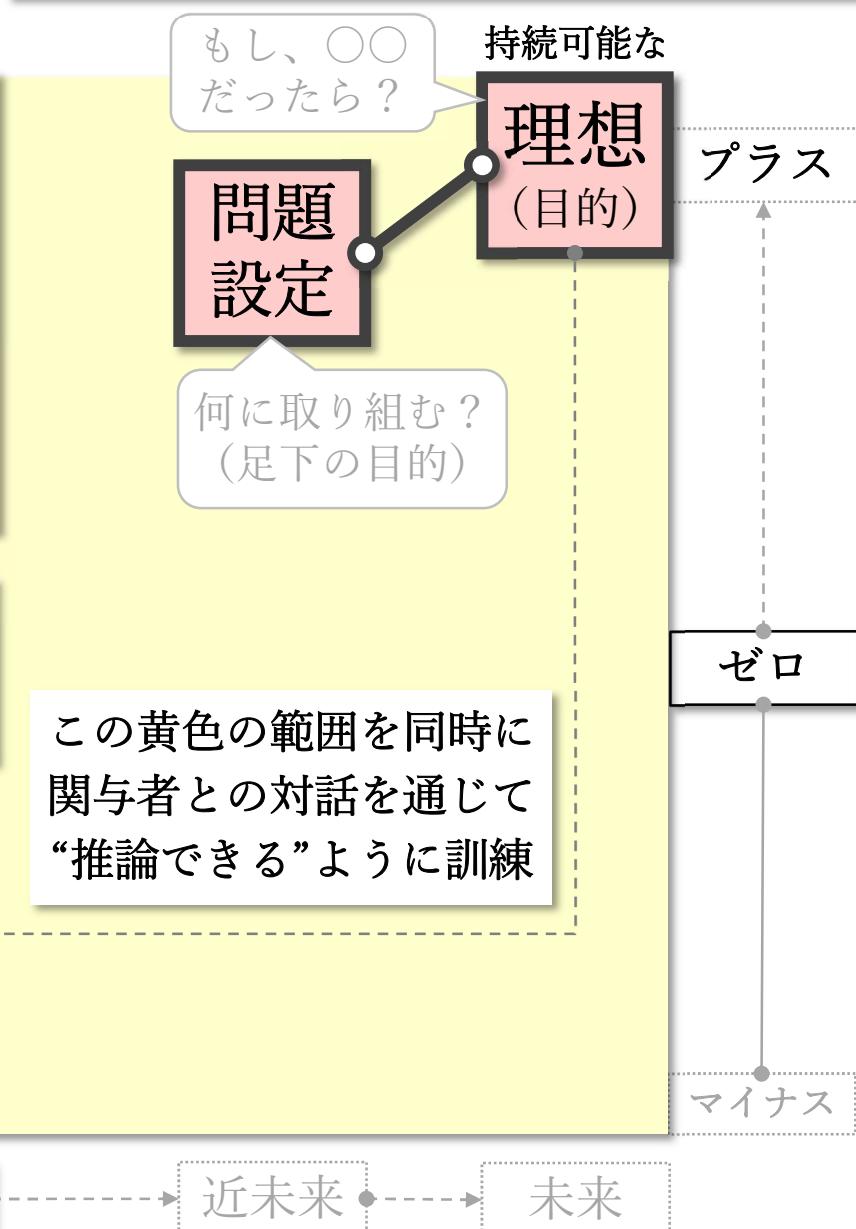
文字の通りに対応する人材

知識	事実確認せず 断片 で対処
経験則	
手法論	

背景



下図の知識を記憶しても、問題解決は出来ない  
事実確認が深まらない、広がらない、続かない



# ふつうの社員をリーダーに人的資本向上 制約条件

若手であれば「成長したい」「役に立ちたい」と能動的な言葉を口にする。その意味は、「自分から相手の役に立つ関わりをしたい」能動ではなく「指示された事をミスなく速く終えたい」受動。受け身で効率的に成長し役立ちたい。

指示にそって、与えられる目標を達成してきている中堅が、リーダー訓練を受けると「そんな事は知っている」と言う。その意味は、担当者として実務の中で“知識はある”という意味。知識がリーダーに必要な新たな経験を阻害している。

## 訓練のポイント

気づくことで関心が湧く

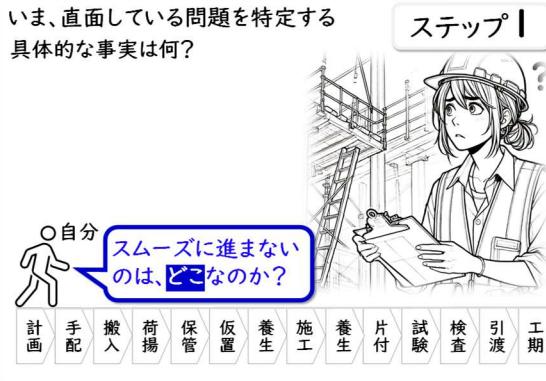
- 自分の手を動かし、自分が経験した事實を表出、自分で気づく状態をつくる。考える負担感が少なく、表出しやすい問い合わせを設計
- 経験が無い事は考えさせない。「考えられない問い合わせを出す“相手が悪い”」他責を回避
- 否定も指摘もしない。「できていない」と認知せず、「どうすれば?」と思考しない。お互いの経験値が異なり正しく伝わらない
- 承認も肯定もしない。「それでいいんだ」で思考が止まり、訓練が継続できなくなる

## 例

自分の手を動かし、自分が経験した事實を表出、自分で気づく状態をつくる

いま、直面している問題を特定する  
具体的な事實は何?

ステップ1



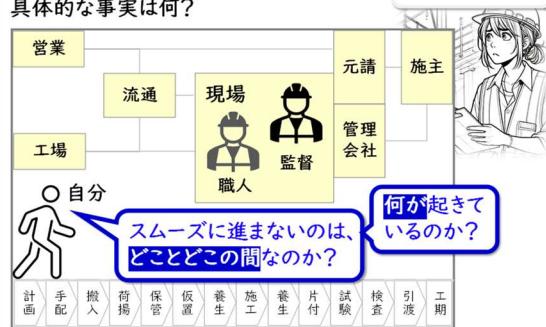
問題発生時どのような立ち位置を取る? **ステップ4**

皆さんは、3パターンに分かれた:

- ①まだ、自分には早いから、優先順位を下げる。
- ②自分が起こした問題じゃないから放つておく。
- ③仕事は工期までに終わらせないといけない。関与者の誰かが、やらないといけないから、自分が問題の原因を想定し皆に共有してみる。  
つまり、萎縮せず、自分から一步前に進む。

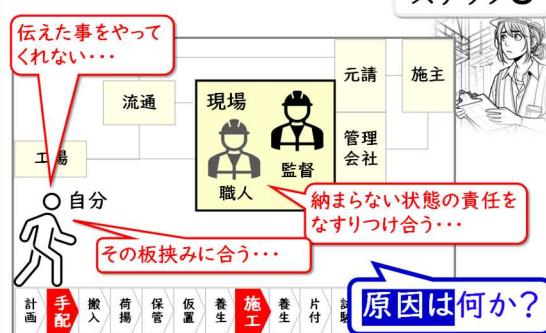
いま、直面している問題を特定する  
具体的な事實は何?

ステップ2



いま、直面している問題を特定する

ステップ3



例: 実務で起きている問題を解決する

一般的な問題解決思考の訓練では、あるべき状態・正しい状態を考えさせ、そこに至る実行計画を書かせ、アクションラーニングで追う。

実際、実行できる社員は2%~10%、そもそも、問題解決思考の訓練をしなくても、既に出来ている社員。

残り90%~98%のふつうの社員が書いたあるべき状態・正しい状態実行計画は、知識をならべた作文。イメージが無いため実行できない。

この状態を人的資本向上は変える。

経験した事實から状態をイメージ化する訓練