相手が気づき 次の行動を選べる関わりへ

「共働型の関係」｜目的・問題・初めの行動を、相手と一緒に見つける



話す中で クリアになる

相手が気持ちよく話し、
自分の目的や問題、
次の行動に気づく。

共に仕事をして 分かる

相手の事情を具体的に知り、
その人が前へ進める
提案をつくります。

2021年9月9日に発表。クライアントとの実践検証は現在も続いています。

原発表資料 pp.1〜2（資料記載日9月10日）。挿絵は見本を使って一緒に考える場面の例。

答えを渡す前に 相手が見えてきたことを聞く

原発表は、相手が気持ちよく話す中で生まれる三つの変化を挙げました。

01 モヤモヤがクリアになる

別の角度や視点から、いま頭の中にあることを捉え直す。

02 今、解く問題が分かる

自分の目的と現状から、着手する具体的な問題が見えてくる。

03 初めの行動を想定できる

問題の原因が見え、何から始めるかを考えられる。

相手が自分で気づく。その過程を、共に仕事をする経験で支えます。

原発表資料 p.2の三つの変化。

相手の目的に近づくために 一緒に仕事をする

共に取り組む中で、まだ言葉になっていなかった事情も見えてきます。

共に関わる

相手が使う場面や
判断する仕事を見る。

→

肌感覚で理解する

行動・思考と、
その背景を具体的に知る。

→

目的と問題を構想する

相手が進みたい姿と
必要な一手を考える。

大目的を 「相手の利益をつくる」へ

相手の利益をはかるからこそ、自分たちの利益にもつながる。目先の効率だけでなく、その先に相手が進められる仕事を見て関わることを、原発表では重視しました。

具体的な観点を伝え、実際に使ってみる訓練へつなぎます。

原発表資料 pp.2〜3の肌感覚・想像・構想、大目的とトレーニング。

説明で届くものと 関わって初めて生まれるもの

原発表は、デジタル化と、人が具体的に関わる経験を、事業戦略の両面として扱いました。

説明を 自分の時間で確認する

定型の商品情報や使い方を、
必要なときに見られる。
デジタルで供給でき、広く
届ける商品を構想する。

共に関わり 新しい事情を知る

一緒に仕事をして分かる事情、
相手が感じる安心、目的や問題の
気づきを支える。個別に関わる
経験が必要な商品を構想する。

原発表の区分：低単価・広く展開する商品 ／ 高単価・個別経験を伴う商品

営業だけでなく 部下や他部署との関わりにも

相手の利益のために、もっと良く、もっと速くと考える。その先を見越す関わりを、仕事をする人同士の関係にも広げていました。

原発表資料 pp.2〜3。商品戦略は当時の提案の区分として掲載。

相手が社内で話せる 小さな見本をつくる

説明を増やす前に、相手が次に誰と何を決めるかを一緒に見る例です。

場面	新しいサービスを説明し、相手は「社内で検討します」と話した。
一緒に見えてきたこと	関係部署への相談と、運用を担う人がまだ決まっていない。
共に用意するもの	社内で話すための小さな見本と、確認したい条件を整理する。
次に確かめること	見本を使って何が分かり、次に誰と話す必要が出たか。

自分の一件なら：相手が決めたいこと_____ 最初に一緒に見るもの_____

2026年10月25日改訂本文の説明例。

当時の営業現場の課題から 共働型の関係へ

「営業行動の本質『共働型の関係』発売」として発表しました。



代表者著書：『教える技術 外国人と働く編』
『現場を上手にまとめる介護リーダーの８つの技術』

当時、捉えていた二つの記述

原資料p.1では「9割以上」が営業を楽しい仕事と感じていない状況を記述。p.2では、オンライン化以前、営業組織の「約8割以上」がプロセス管理された売り込み型営業を担う状況を取り上げました。

提案した関わり

報告の完了だけでなく、取引先やお客様が目的に近づく経験を一緒につくる。

二つの割合は、それぞれ異なる当時の記述です。

原発表資料 pp.1～2。原表紙を掲載。発表日9月9日／資料記載日9月10日。

芸術と応用行動分析を 現場で使う技術へ

リクエスト株式会社｜代表取締役 甲畑 智康

ABAオペレーションズ研究センター、スマートクリエイティブマネジメント総合研究所、公共行動研究室。組織行動科学 smart creative management®を開発し、実践へ展開してきました。

原発表時：840社以上。社員30,000人の組織から年商5億円の企業への開発提供実績。需要創造型リーダーの開発®、習慣化プログラム、Nudge Product®、Manage Robotを事業として紹介しています。

原発表記録：日本行動分析学会会員。著書出版社：かんき出版／中央法規出版。







会社：requestgroup.jp

代表者 requestgroup.jp/profile

相談：requestgroup.jp/request

連絡先 request@requestgroup.jp

原発表資料 p.3。商品紹介は原画像。2026年10月25日改訂。