「相手のため」を 相手が進める仕事にする

応用行動分析学にもとづく リーダーの「心の態度のつくり方」研修™



相手は 何を決めたいか

詳しい説明を用意する前に、
相手が進めたい仕事と、
判断に必要な条件を聞く。

自分は 何を担うか

相手と望む状態を確かめ、
それに近づく一歩を試す。
行動と思考を結びつけます。

2021年7月15日に発表。実践は現在も続いています。

挿絵は、相手が比較したい条件を一緒に確かめる場面の例です。

「不足している」の中身を確かめる

関わる量と、部下・メンバーができることを増やす関わりを、分けて考えます。

8割以上

「部下とのコミュニケーションが不足している」と答えた管理監督者

ABAオペレーションズ研究センターが
原発表時に報告した調査の結果です。

当時の言葉が指したこと

管理・監視・指摘・指導

研修で目指す関わり

できることを増やし、
自ら取り組めるようにする。

最近の一件で、相手ができるようになったことを一つ確かめます。

原発表資料 p.1の調査報告。当時の管理監督者を対象とした記録として扱います。

行うことと 気づいて使うことを見比べる

宿題への取組みを通じ、当社は目的への納得と実践の関係を考えました。

1割

宿題に取り組み 気づいた

当社の捉え方：自分が納得できている目的と目標がある

8割

やらされ感で行い 気づきに至らなかった

当社の捉え方：与えられた目標が中心になっている

1割

宿題を行わなかった

当社の捉え方：目的と目標が分からない

割合は当時の実践報告。右欄は、その違いについての当社の解釈です。

原発表資料 p.2。管理監督者調査の「8割以上」とは別の記録です。

相手の利益と 自分の利益がつながる目的へ

相手に具体的に関わり、経験で得た実感から、必要とされる状態を描きます。

相手の仕事を知る

誰が何を判断し、
その先で何を進めたいか。

→

望ましい状態を描く

相手にどんな状態を
届けたいかを具体化する。

→

いまとの違いを調べる

現状を捉え、
解く課題を選ぶ。

経験で得る実感が、目的を構想する土台になる

当時の発表は、顧客や取引先に関わる経験を、望む状態の構想へつなぐことを重視しました。
現状把握や分析は、その状態といまを比べ、取り組む課題を具体化するために使います。

本人が納得できる目的から、具体的な行動へ。

原発表資料 p.3の相手本位の目的・経験・構想・現状分析の関係を整理。

原因を捉え 仮説を試し 修正する

目の前の対処で得た事実を、同じ問題を繰り返さないための検討へ生かします。

01 原因を明らかにする

実際に起きたことを確かめる。
相手にまだ聞いていない条件を聞く。

02 打ち手の仮説をつくる

どこを変えると、
望む状態に近づくかを考える。

03 やりながら修正する

一部分を試し、結果を見る。
相手と、次の進め方を変える。

方法を使い続けるために、目的への納得を整える

原発表資料 pp.2〜3の三つのステップと研修の目的。

相手が進めたことまで 一緒に確かめる

例：顧客は社内承認のために条件を比べたい。判断に必要な一枚を一緒に試作する。

相手に聞くこと	最近の一件で、何を判断し、誰と確かめたか。
一緒に描く状態	どの条件がそろえば、次へ進めるか。
自分が試す一歩	自分が用意する情報と、相手が確かめる条件を分ける。
結果を見て変えること	次の打合せで、相手が進めた点と残る条件を聞く。

「相手のため」という思いを、自分が担う仕事へ具体化します。

2026年10月25日改訂本文の説明例と、原発表の実践方法を基にした活用欄。

行動と思考で 実践を続ける研修

「なぜ行動に落ちないのか」「どうすれば続けられるか」を、実際の仕事で確かめます。



知ることから 使い続けることへ

原発表は、有能感などが得られないハウツーについて「使う人の9割以上は使い続けることができない」と記しました。当時の課題認識として残し、目的への納得を扱う研修へつなげています。

この「9割以上」は、3ページの宿題1：8：1や、管理監督者調査の8割以上とは別の記録です。

当時、行動を続ける要因の理解から取り組む企業・組織が出始めたと報告。

原発表資料 pp.2〜3／表紙は原発表時のものです。関連原発表はNo.032。

相手本位の目的を 現場で具体化する

リクエスト株式会社｜代表取締役 甲畑 智康

スマートクリエイティブマネジメント総合研究所
ABAオペレーションズ研究センター

「需要創造の芸術と科学」をテーマに、人と組織の行動、創造力、人がマネジメントしやすいロボットのユーザーインターフェースを実験検証しています。

需要創造型リーダーの開発®／自律型人材の育成／ロボットのマネジメント

原発表時の開発提供実績は約840社。従業員数30,000人の企業から年商30億円前後の中堅企業、上場準備直前のスタートアップまで。

芸術と応用行動分析学にもとづいた
smart creative management®

公開資料：requestgroup.jp/free　　代表者：requestgroup.jp/profile

スマートクリエイティブマネジメント®は弊社の登録商標です。

会社：requestgroup.jp　　相談：requestgroup.jp/request

原発表資料 p.3の事業記録と会社図版／連絡先 request@requestgroup.jp