実際の一件から 目指す仕事の姿を描く

リーダーの肌感覚®｜芸術と応用行動分析にもとづく実践



まず そばで経験する

何を見て、どう動き、
何が起きているか。
相手の仕事を具体的に知る。

その実感から 次を描く

いまと目指す姿を比べ、
次に解きたい問題と
試す一部分を考えます。

2021年7月19日に発表。開発・提供と実践検証は現在も続いています。

原発表資料 pp.1〜2。挿絵は相手の仕事を見て確かめる場面の例。

元に戻す仕事と 新しい状態をつくる仕事

日々の運用を支える力を土台に、まだ経験していない仕事へ踏み出します。

発生した問題への対応

「マイナスをゼロ」へ

既に目指す状態が共有されている。
手順やチェックリストを使い、
問題を解いて元の状態へ戻す。

自分たちで設定する問題

「ゼロをプラス」へ

経験から、目指す姿を具体的に描く。
いまと比べ、解きたい問題を見つける。
試しながら問題と解き方をつくる。

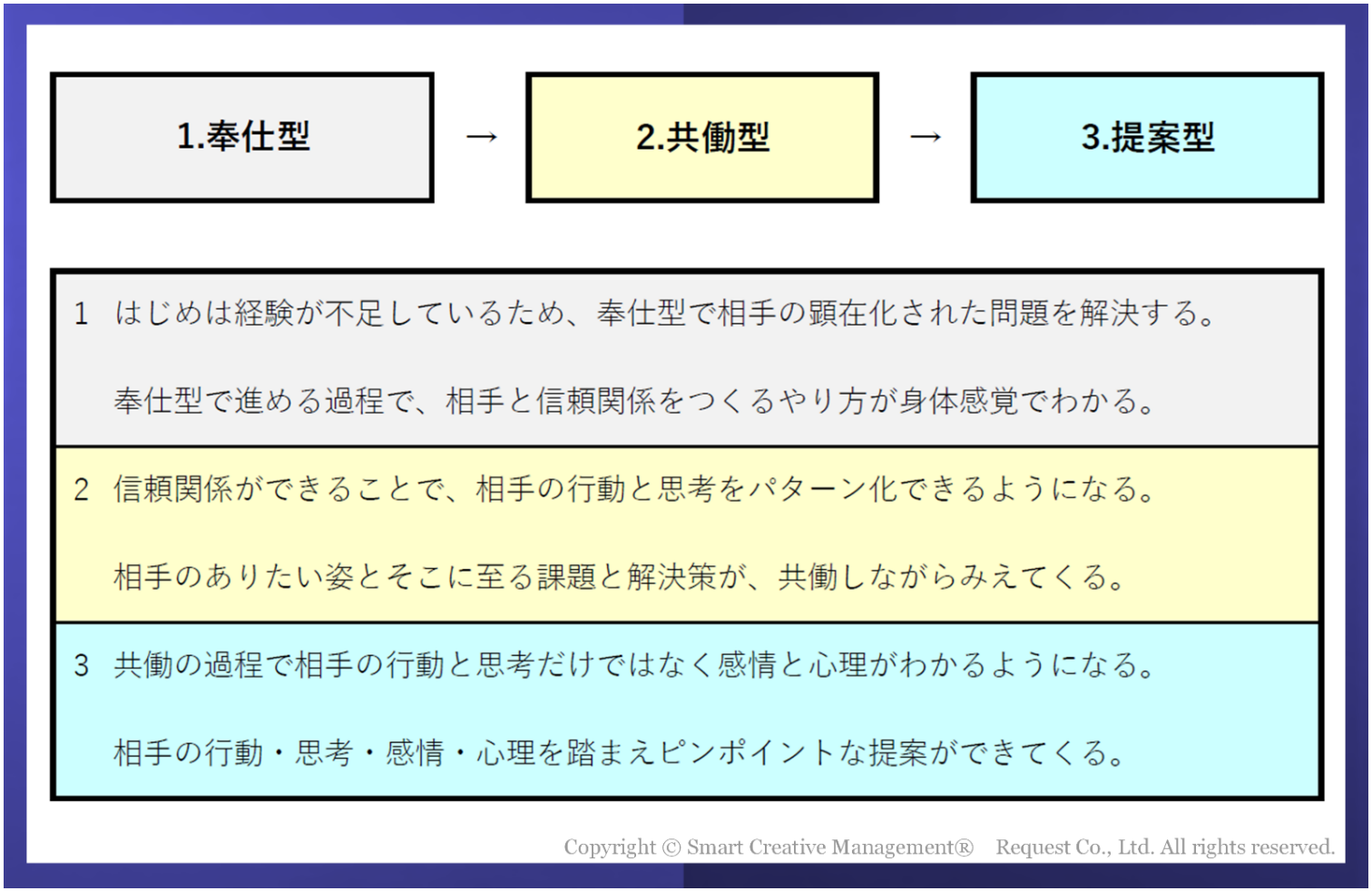
肌感覚 ＋ 現状分析 → 目指す姿と打ち手

実際に経験して得る理解と、データから知る特徴・傾向を持ち寄ります。未来が現状と異なるとき、経験から想像できる具体的な姿が、構想する材料になります。

原発表資料 pp.1〜2の発生型・設定型の問題、肌感覚と現状分析。

奉仕型 → 共働型 → 提案型

相手と仕事をする過程で、信頼と理解を深めていく原発表の図です。



原発表資料 p.2の図。2021年に掲載した原図をそのまま収録。

相手の仕事に関わり 理解を具体的にする

段階の名称だけでなく、何が分かってくるかに目を向けます。

01 奉仕型

見えている問題を一緒に解く

相手の顕在化した問題に関わり、信頼関係をつくる方法を身体感覚で知る。

02 共働型

ありたい姿と課題をつかむ

相手の行動・思考のパターンが分かり、共に仕事をする中で望む姿・課題・解決策が見えてくる。

03 提案型

相手に合った一手を考える

行動・思考に加え、感情や心理も理解し、その相手の事情に即した提案へつなげる。

原発表資料 p.2の三段階図を読みやすく整理。

思っていた原因と 実際の往復を見比べる

相手が使う記録を一緒に見て、負担が生まれる場所を確かめる例です。

最初の見立て	作業量が多いから、作業を減らそうと考えていた。
経験して分かったこと	同じ情報を何度も確認し直す往復に時間を使っていた。
目指す姿	次の判断に必要な情報が、使う場所にそろっている。
まず試す一部分	最近の一件を選び、必要な情報と確認する相手を整理する。

自分の一件なら：誰の仕事を見たいか_____ 最初に確かめること_____

2026年10月25日改訂本文の説明例。

オペレーションの経験を 構想する力へ

創造はセンスだけの話ではなく、経験から得た肌感覚の蓄積として扱いました。

当時の観察

原発表では、リーダーの「9割以上」が、オペレーションの領域で優秀だった成功体験を持つと記しました。その力を生かし、段階を踏んでクリエイションの領域へ進む方法を提案しました。



芸術と応用行動分析にもとづく 実践

目的を持って実際にやり、具体的な絵・イメージを想像する。そのやり方と続け方を、組織で身に付ける取り組みです。原発表では、この方法を取り入れる組織が少しずつ増えていると報告しました。

原発表資料 pp.2〜3。割合と導入の記述は当時の記録。写真は原発表の研究・実践紹介。

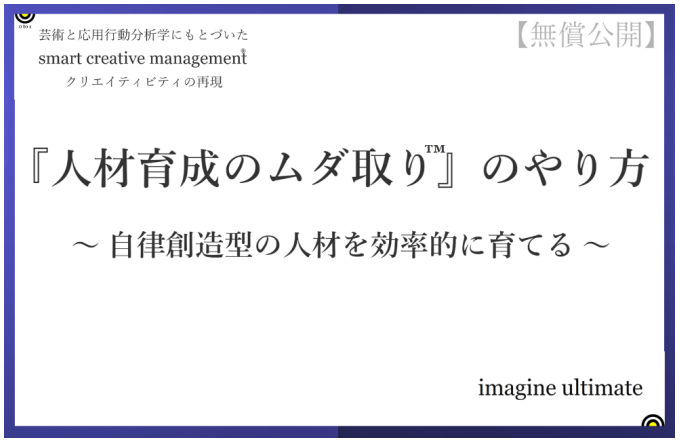
現場で使う方法を 研究・開発・実地訓練へ

リクエスト株式会社｜代表取締役 甲畑 智康

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。二つの研究拠点で、人と組織の行動、創造力、ロボットのインターフェースを実験検証してきました。

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

原発表時：約840社。従業員数30,000人の組織から年商30億円までの中堅企業、上場準備直前のスタートアップへの開発提供実績。



当時案内した実務教材
「人材育成のムダ取り™」

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
代表者：requestgroup.jp/profile
相談：requestgroup.jp/request
教材：requestgroup.jp/method

関連リリース一覧
原発表資料 p.3／2026年10月25日改訂。連絡先 request@requestgroup.jp