「じぶんワークBiz based on IDEA theory」のご紹介

組織やチームで、新しい企画や解決策を考える実行する前には、

・他人ごとを自分ごとにする（じぶんゴト化）

・共通の定義とルールを定める（共通言語化）

ことが重要なポイントと私たちは考えています。

そのための理論と具体的な手法を習得していただくプログラムが、ご紹介させていただく「じぶんワークBiz」になります。

＜仕事とは頼まれごとと頼みごと＞
最近は、会社で自分がやりたいことは何か？と言うことが注目されることが多いですが、私もKDDIで13年間、新入社員から中間管理職、関連会社の役員と経験して思うことは、自分でやりたいことより、実は、頼まれごとが多いと言うことです。新人の頃は、頼まれごとが多く、中堅になると頼まれごとに加えて頼みごとが増えてくる。さらに役職が上がると、頼まれごとも頼みごともさらに増える。つまり、頼まれごととは、他人ごと、人ごとであり、他人ごと、人ごとのままでは、知的生産性を上げて、新しい企画をしたり、課題や問題を解決することは、難しいと言えます。頼まれごと（他人ごと）を自分ごとにする、頼み事をする時に相手が自分ごとに思えるように依頼することが大切になります。

＜なぜか？学校では教えてくれないこと＞
みなさん、アイデアは大切と言いますが、なぜか？学校では、教えてくれないのがアイデアです。小学校、中学校、高校、専門学校、大学と、先生から新しいアイデアを考えてみましょうとは、言われますが、アイデアについては、教えてくれません。実は、アイデアについては、みんな自己流なんです。

＜なぜ？サッカーワールドカップは、盛り上がったのか？＞
それは、観ている人、全員がサッカーの定義とルールを理解しているから、共感し盛り上がれるのです。よくアメリカンフットボールは、何が面白いのか良く分からないと言う人がいますが、それは、アメフトの定義とルールを知らないから。多くの企業さまに「御社ではアイデアの定義やルールを決めていますか？」とお聞きしますが、定義、ルールを明確に定めている企業さまはありません。自分が良いと思うアイデアが、上司や同僚、部下、他部署から反対されたり、心配されたりするのは、物分かりが悪いとか、自分は評価されていないとか、妨害、邪魔されていると言うことではなく、共通の定義、ルールがないので、理解、共感ができないことが原因になっている可能性が高いと言うことなのです。よって、組織、チームの知的生産性を上げるためには、アイデアに関する共通言語となる定義、ルールが必要と私たちは考えています。

「じぶんワークBIz」では、
視点を上げて考える、もっと広くモノゴトを見てみる、木ではなく森を見ることを行います。
これは、先ず抽象度を上げてからモノゴトを具体的に考える：抽象度の操作を行います。

Copyright (C) じぶんワーク　All Rights Reserved. 2019

＜抽象度を操作すると他人ごとも自分ごとにできる＞
じぶんワークBlzでは、独自に開発したダイスを使って、グループワークにより自己紹介をしていただくことで、具体的に体験・腹落ちしていただきます。
ダイスを振って出た目：海外旅行×で楽しかった×思い出で自己紹介の話題アイデアを考える

自己紹介：先日、家族でタイのバンコクへ旅行に行き、現地ツアーで行ったアユタヤ遺跡で見た夕日の美しさに家族で感動しました。また、その時に体験した。。。。

このように、ダイスを振って出た目に従って自己紹介のアイデアを考えてもらいますが、ダイスを振って出た目を見た段階では、他人ごとですが、抽象度の高いダイスの目から具体的に考えることにより、誰でも自分ごとの自己紹介をすることができます。逆にダイスの目が、台湾旅行×で彼女と楽しかった×昨日の思い出のように具体的だった場合は、誰も自分ごとの自己紹介はできないはずです。

つまり、視点を上げて考える、もっと広くモノゴトを見てみる、木ではなく森を見ること。
先ずは抽象度を上げてからモノゴトを具体的に考えることで、誰もが他人ごとを自分ごとにすることができます。

さらに、抽象度を高めて自分ごと化できれば個人、組織の知的生産性を高めることができます。

僕には、小学生の子供がいるのですが、夏休みの工作でカナヅチが必要な時の頼み方として、
子供の知的生産性を高めない頼み方は、「カナヅチを探して来て」です。
子供は、引き出しを探して、カナヅチがなければ、それを父親に伝えるだけです。
逆に、子供の知的生産性を高める頼み方は、カナヅチの抽象度を上げて「何か叩けるモノを探して来て」です。この頼み方をした段階で、子供は自然と自分ごととして考え、カナヅチがなければ、代わりになるモノを自分なりに探します。

同様に、ビジネスや仕事においても、例えば「売上とは何か？」と話をする際に、
「売上とは、今期の目標で必ず達成しなければならい」と具体的に話してしまうと、営業部門や営業担当者だけのモノゴトになってしまいますが、例えば、「売上とは、お客さまの笑顔を積み重ねること」と抽象度を上げて話した場合は、全員が自分ごととして取り組めると思います。

このようにモノゴトの抽象度を操作して、抽象度を上げる：抽象化すると、使える情報量や選択肢が増えるので、結果的に組織やチームの知的生産性を高めることができます。

それが、視点を上げて考える、もっと広くモノゴトを見てみる、木ではなく森を見ること。
つまり、抽象度を上げてから、モノゴトを具体的に考えることの本質になります。

Copyright (C) じぶんワーク　All Rights Reserved. 2019

＜法律と憲法の違いとは？＞
法律は国民が守るもの。会社で言えば就業規則。憲法とは国が守るもの。会社で言えば企業理念です。つまり企業理念は、株主、役員、社員、アルバイト、パートの方全員が守るべきもので、企業理念の下では、全員が平等に議論できると言うことです。よって、企業理念に現業が関連付けされている、していると理解、認識できれば、自信を持って現業に取り組め、組織は活性化されることになります。しかしながら、アイデアと同様に企業理念と現業を関連付ける具体的なやり方は、個人に任されているのが実情だと思います。企業理念を具体的な仕事と関連付けるためにも、抽象度の操作が必要になります。社員やスタッフの方々が抽象度の高い企業理念からモノゴトを具体的に考えることができれば、組織内に内在している様々な課題、問題の解決も可能となります。

上記の内容について、個人ワーク（演習）やグループワークを通じて理解し、抽象度操作の具体的な手法を習得していただくためのプログラムが「じぶんワークBiz」になります。

「じぶんワークBiz」は、仕事だけなく、プライベートなモノゴトでも活用することが出来ますので、受講後に、様々な場面で活用練習をすることにより、活用できる機会を待つと言う機会損失がありません。よって、誰でもどの階層でも活用・習得することが出来ます。

また、仕事、プラベートを分け隔てなく活用できますので、プライベートな問題で仕事のパフォーマンスが下がったりするような出来事やその逆も解決可能。ワーク・ライフ・バランスの実現にも対応した内容となっています。

＜自分の仕事やプライベートごとで、具体的にどのように抽象度を操作するのか？＞

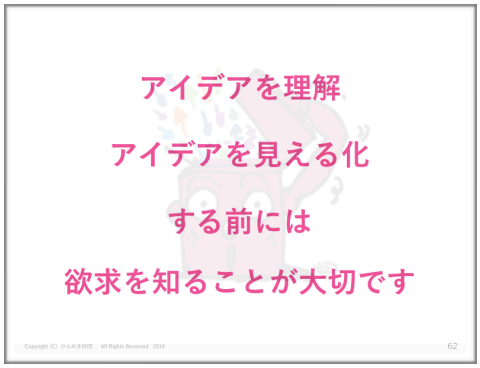
アイデア理論では、共通の定義・ルールとして、

「アイデアは、人の欲求に応えるモノやコト」と定めています。

この欲求には、必ず、すること（行動）が伴います。
例えば、お腹が空いたら、コンビニでお弁当を買うとか、食材を購入して料理を作るなどです。
つまり、アイデアを理解、見える化する前には、先ず欲求を知ることが大切になります。

視点を上げて考える際の一番上の視点、もっと広くモノゴトを見てみる際の一番広いところ、
木ではなく森を見る際の森が欲求になります。

先ず、欲求から考え、欲求から見える化することにより、抽象度の操作を行います。



＜欲求を見える化し、具体的にモノゴトを考える＞
この欲求を見える化したツールが、欲求カードになります。

欲求には、プラスとマイナスがあり、

・より良く追求したい欲求をプラスの欲求　：ポジティブ欲求
・できる限り避けたい欲求をマイナスの欲求：ネガティブ欲求

と定めています。

ポジティブ欲求表

実現	学び
好奇心	快楽
地位	支配
追求したい欲求 より良く追い求めたい	
共感	理解
家族	恋愛
お金	安全
健康	時間

ネガティブ欲求表

挫折	後悔
無気力	苦労
失墜	束縛
回避したい欲求 できる限り避けたい	
批判	対立
破たん	無関心
損	危険
病気	忙しさ

この欲求カードを使って、人生で大切だと思う欲求を順番に並べるワーク（演習）を行います。

並べた欲求を見比べると、同じ会社、チーム、仕事をしている人同士でも、欲求の優先順位はバラバラであり、並べた理由もお互いに違うことがわかります。

つまり、同じ会社、チーム、同じ目標でも、意見や行動が違ったり、自分が良いと思うアイデアが反対、心配されるのは、物分かりが悪いとか、自分は評価されていないとか、妨害、邪魔されているのでなく、欲求の優先順位の違いから生じている。

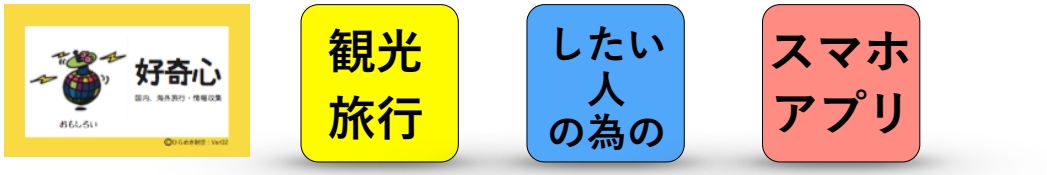
このワーク体験から、Noから始まるのがコミュニケーションであることを体験的に理解していただき、なぜ？自分が良いと思うことが、周囲から反対、心配されるのか？と言う根本的な理由を理解し、Noと言われたから諦めるのではなく、Noから始まるのがコミュニケーションであること、お互いに欲求から見える化できればNoもYesにできる可能性があることに気付いていただきます。
この事実に気づいていただくことより、新人のモチベーション低下防止や上司部下、部署間コミュニケーションの質を高めることも可能です。

Copyright (C) じぶんワーク　All Rights Reserved. 2019

＜欲求からモノゴトをどのように見える化、具体化していくのか？＞
アイデア理論では「アイデアは分解できる」と定めています。

よって、欲求からモノゴトを分解して見える化、具体化していきます。

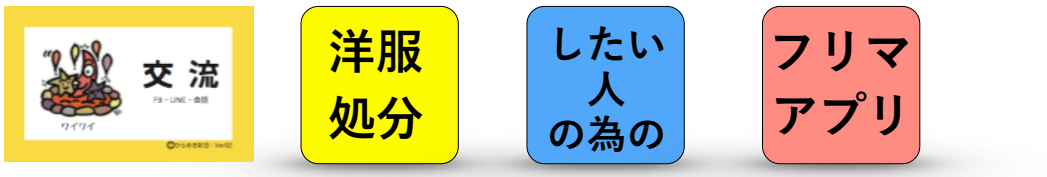
例えば、好奇心と言う欲求があって、海外旅行と言う、すること：行動が伴います、さらに「したい人の為の」と言う対象：誰のためのが掛け合わされ、最後に「スマホアプリ」と言う既にあるモノやコトが掛け合わされることより



とアイデアを分解し、見える化、具体化することができます。

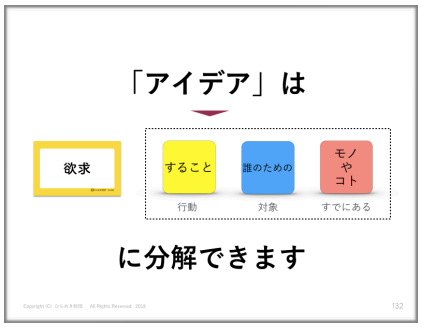
例えば、楽天トラベル、エクスペディア、エアビー＆ビーなどを分解、見える化、具体化した事例になります。

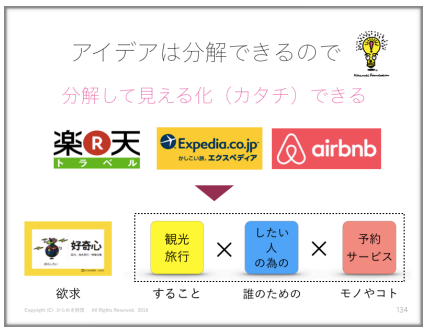
さらに、この分解の組み合わせを変えることで、



と新しいアイデアに組み替えることもできます。

アイデアは、0から１ではなく、世の中のアイデアを分解、組み合わせることより、誰でもが新しいアイデアを作ることができるのです。





そして、抽象度を高めることより他人ごとを自分ごと化し、アイデアを分解することにより見える化（具体化、仕組み化）することができるフレームワーク（枠組み）が、アイデアシートです。

Copyright (C) じぶんワーク　All Rights Reserved. 2019

アイデアシートは、未来から今を考え、過去から仕組み化することより、企画、解決、実現実行、したいテーマを、抽象度の異なるアイデアに分解、見える化（具体化、仕組み化）し、アイデアを実現、実行する為のアクションプラン（行動計画）を作成することができます。

①未来：本当に成し遂げたいモノゴトを見える化
↓
②今　：本当に成し遂げたいモノゴトを実現、実行するために、今、すべきモノゴトを見える化
↓
③過去：既にあるモノゴトのアイデアを使って具体化、仕組み化（アクションプラン：行動計画）
アイデアシートは、実は、皆さんが無意識では実行している思考のプロセス（手順）を意識的に行うフレームワーク（枠組み）になりますので、階層を選ばす誰でも習得することができます。

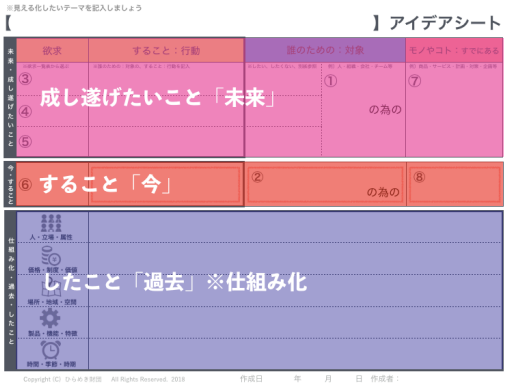
例えば、

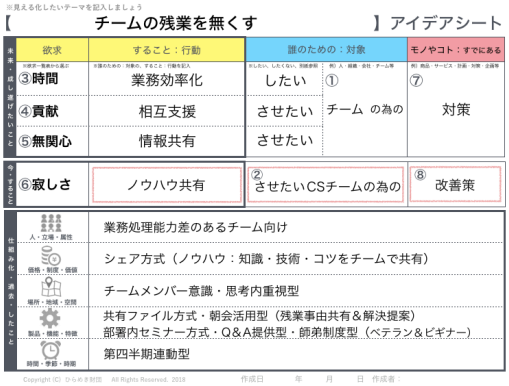
①本当に成し遂げたいモノゴト（未来）： 家族と末長く暮らしたい（長生きしたい）
↓
②すべきモノゴト（今）： 健康的な生活がしたい
↓
③仕組み化（既にあるアイデア）：禁煙・ダイエット・ジョギング・スポーツジムと契約する

例えば、

①本当に成し遂げたいモノゴト（未来）：残業を無くしたい（業務を効率化したい）
↓
②すべきモノゴト（今）： 個々の知識やノウハウをチームで共有・シェアしたい
↓
③仕組み化（既にあるアイデア）：マニュアル化、共有ファイル化、部内セミナーを行う

のように、皆さんも無意識では、考えているはずです。
このプロセス（手順）を見える化するためのツール（道具）がアイデアシートです。

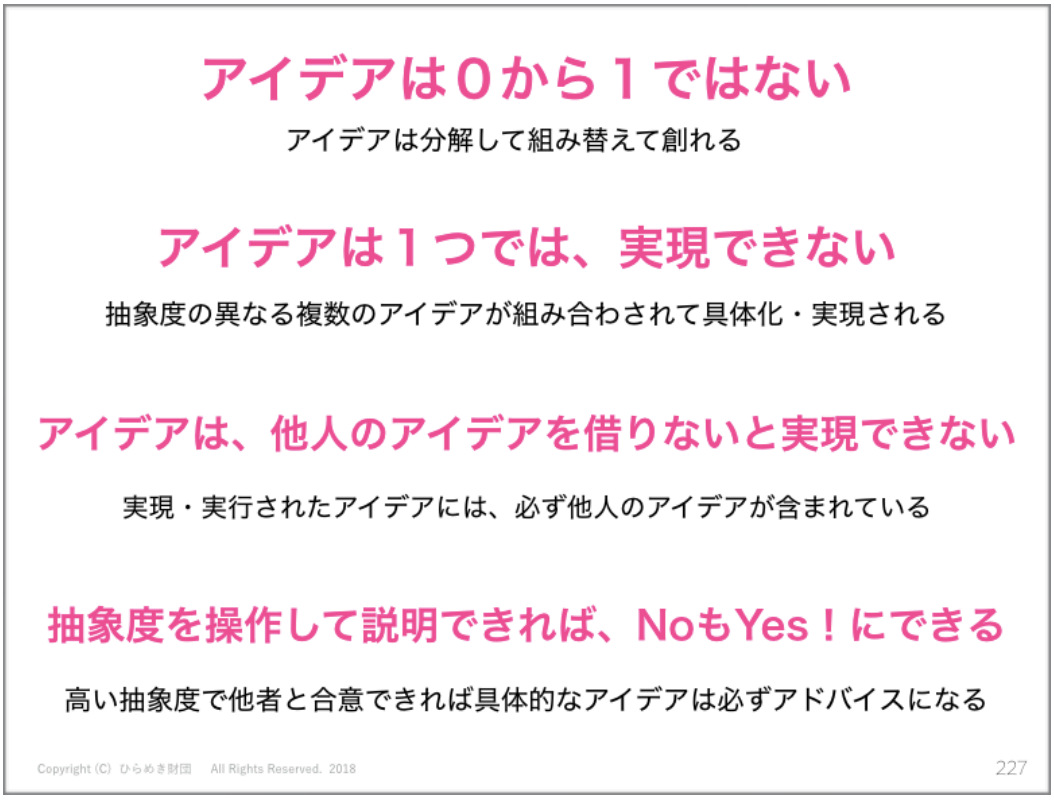




通常のミーティングなどでは、ルールが明確でないため、抽象度がバラバラのままで説明や議論が進んでしまいますが、抽象度の高い「本当に成し遂げたいこと（未来）」から見える化し、合意を形成を図ることで、反対や心配でなく、アドバイスやサポート的な意見やより良いアイデアを導き出すことが可能となります。逆に具体的なことから話をすることにより、反対や心配の意見が出やすことは、皆さん体験的に感じていると思います。

会社や上司からすれば、抽象度の高い部分で合意形成が図れていれば、具体的な仕組みの部分は部下や関連部門に安心して任せることもできます。

個人ワーク（演習）グループワークにより、アイデアシートの活用方法を習得することで、



について理解し、新しい企画から課題、問題解決まで、様々な階層、部門の持つテーマを抽象度別にアイデア化し、具体的に実行、実現可能なアクションプラン（仕組み化）を個人、チーム、組織で構築することが可能となります。

アイデアシート作成の具体的なワークとしては、

・どうしたら会社や提供商品、サービスがより良くなると思いますか？

・そのために自分がやりたいこと、できることはなんですか？

については、受講者ごとに自分ごとのテーマを考えていただき、そのテーマをアイデアシートを使って、見える化、仕組み化するワークを行います。

このワークにより、受講者の仕事や職場で、実行可能なアクションプラン（実行計画）をお持ち帰りいただき、実務で活用していただくことにより、理解度と活用度を更に高めます。

以上

Copyright (C) じぶんワーク All Rights Reserved. 2019