

# 目標管理の失敗は組織の習慣行動にある！

（行動科学が明らかにする習慣行動の“見える化効果”による組織改革へ）

目標をかかげても現場ではノルマ化し、疲弊した感情が組織を弱体化させます。

その悪循環の根源にあるのは個人のやる気の無さではなく、そのような風土を産み出す習慣行動にあります。本セミナーではTVでもお馴染みの匠講師が“見える化効果”というキーワードから次の3つのポイントを事例と合わせて紹介します。

経営者、経営幹部の皆様のご参加をお待ちしております。

## 講演内容

- (1) 意志力に頼らない”改善意識”を組織の日常行動の中に埋め込む
- (2) 当企業の”理念”を柱にした目標の”スリム化”を徹底する
- (3) 自己の弱みを出し合える”1 on 1ミーティング”を定例化する

2020年8月21日(金)

15:00-17:00 (受付14:30)

※本セミナーは、開催延期していたものを、新たな日程で実施するものです。

日時

会場

投資育成ビル8Fホール

東京都渋谷区渋谷3-29-22

参加費

無料（定員50名）

本セミナーは投資先企業以外の一般企業の皆様もお申し込みいただけます。



講師

匠 英一 (Takumi Eiichi) 氏

デジタルハリウッド大学

デジタルコミュニケーション学部 教授

日本ビジネス心理学会：副会長

### ■略歴

和歌山市出身。専門は認知行動科学を軸にした人材・組織開発やマーケティング・営業開発など。

自己の強みを異業種間の専門家を結びつける組織力と自認していたため起業家をめざし、90年東大大学院教育学研究科を経て東大医学部研究生修了後、同年（株）認知科学研究所を創設。そこで現在のポジティブ心理学を先取りした創造性育成の心理コンサルをアップル社、NTT、中央職業能力開発協会などに行いながら92年には心理療法で有名な（財）ミルトン・エリクソンの日本学会を創設（事務局）。そこで日本初のネット利用のカウンセリング・教育法を事業化する。

95年には、通信機器の中堅販売メーカーの（株）ヒューコムに就職し、事業戦略室・営業の部長職として12年間サラリーマン業に従事。その間、世界最大のネット展示会Internet-Worldエキスポの統括プロデューサー、日本インターネット協会、CRM協議会など計15件のコンソーシアム・団体を創設。その他日本商工会議所や大手新聞社、マイクロソフト社、NTT等との提携事業を成功させる。

現在は複数の人材コンサル会社顧問や大学教授職を兼任し、日本ビジネス心理学会などを通じてリーダー育成や営業力強化の資格認定の普及に取り組んでいる。

また、著作は50冊／累計100万部を越え、しぐさ心理のブームを起こした専門家としてTV「ナカイの窓」など多数のメディアにもレギュラー出演あり。

## ■ セミナー会場

---

### 投資育成ビル 8階ホール

住所：東京都渋谷区渋谷3-29-22  
JR渋谷駅 新南口出口 徒歩1分  
(埼京線ホーム恵比寿寄り)

地図：弊社ホームページ「アクセス」参照  
<https://www.sbic.co.jp/company/access/>

右のQRコードもご利用ください。

TEL：03-3499-0755



## ■ お申し込み方法

---

**お申し込み締め切り：8月20日（木）**

**お申し込み方法：弊社ホームページよりお申し込みください。**

以下の弊社ホームページのセミナー一覧より、本セミナーを選択し、お手続きをお願いいたします。  
<https://www.sbic.co.jp/seminar/>

※本セミナーには受講票はございません。定員超過などお受付できない場合のみご連絡します。

※天災およびその他やむを得ない事情等によりセミナーの開催を延期・中止させていただく場合がございます。最新の開催状況につきましては、弊社ホームページのセミナー一覧(<https://www.sbic.co.jp/seminar/>)よりご確認くださいませようようお願い申し上げます。

※マスク着用、アルコール消毒、検温、咳エチケットへのご協力よろしくをお願いいたします。

右のQRコードからでもお申し込みいただけます。

(QRコードは(株)デンソーウェーブの登録商標です。)



## ■ お問い合わせ

---

東京中小企業投資育成(株)ビジネスサポート部 須永 (TEL 03-3499-0755)

### 【個人情報の取り扱いについて】

ご記入いただきました個人情報は、参加者名簿として、またセミナーの企画・運営・実施のため使用する他、関連するアフターサービス、必要な情報の提供及び投資育成制度に関する各種ご案内のために使用します。