

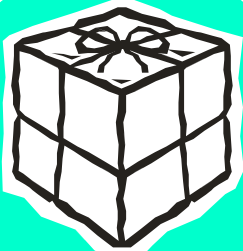


Herrmann International

presents

WHOLE BRAIN

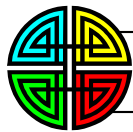
CREATIVE PROBLEM SOLVING



“あらゆる問題にあなたへの贈物が
隠されています。我々は贈物を必要と
しているので問題を探します。

From Illusions by Richard Bach

(カモメのジョナサンの作者)



問題解決スタイル





ホールブレンアプローチ チェックリスト

A あなたのアプローチは:

論理的か?
合理的か?
現実的か?
論理的に健全であるか?
データにもとづくか?
財務的に健全か?
技術的要求を充たしているか?

あなたのアプローチは: D

概念的か?
全体的か?
実験的か?
想像的か?
将来を見ているか?
視覚的か?
戦略的か?

あなたのアプローチは:

系統化され順序だっているか?
信頼できるか?
テストされ証明されているか?
管理されているか?
現実的に計画されているか?
スケジュール化されているか?
実行可能か?

B

あなたのアプローチは:

人間志向か?
コミュニケーション可能か?
感じるか?
他の人に任されているか?
感情的問題に気づいているか?
チームのニーズに答えているか?
認め、報いているか?

C



問題解決に向けての質問

A

事実/数字
合理的振る舞い
金銭問題
過去の歴史
ハイテク

D

全体像
ファンタジー
戦略/創意工夫
将来志向のアクションや意図
長期的意味合い

B

タイムフレーム
時系列
逐次的
詳細
安全性
組織的問題

C

情熱
人間関係
コミュニケーションの視野
ボディジェスチャー
感情的な理由づけ
感情的な振る舞い



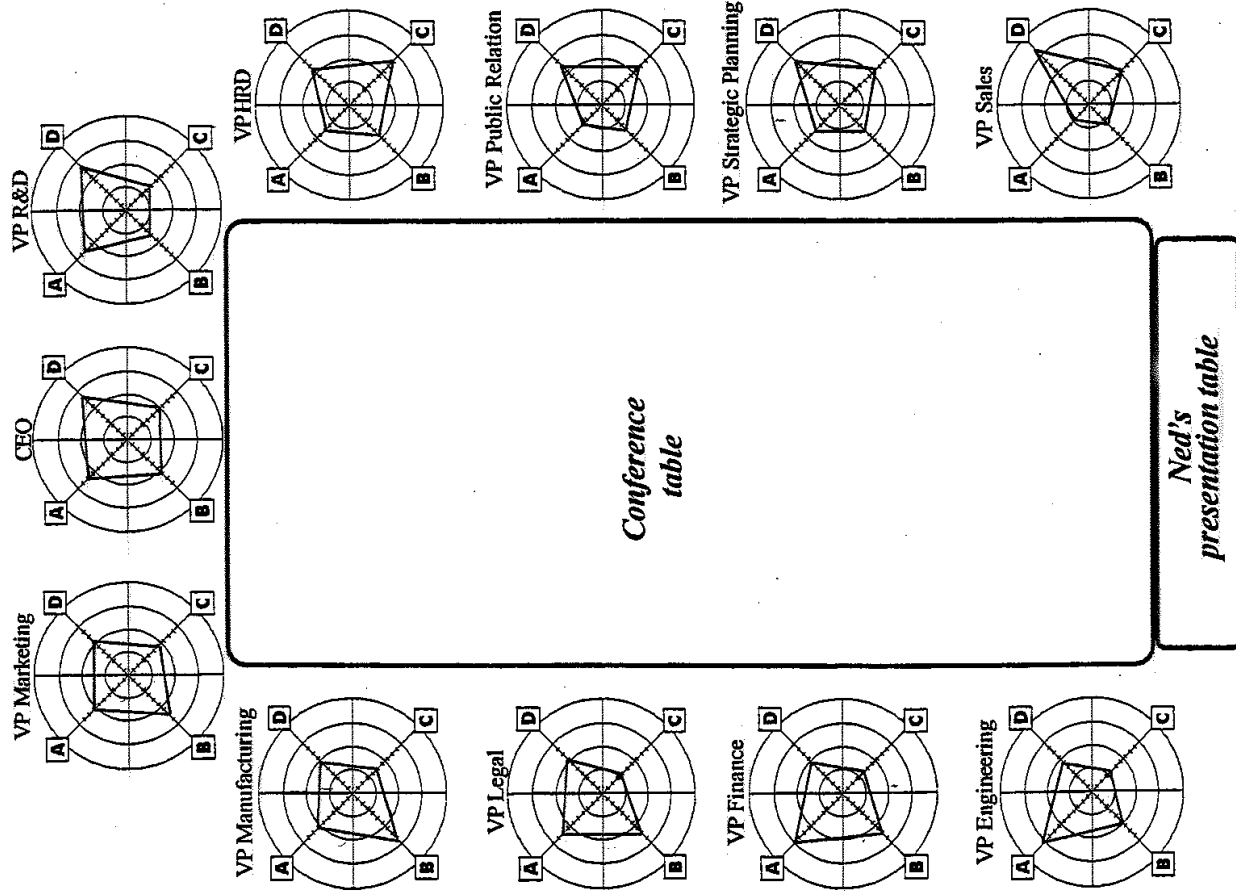
ホールブレイン（全脳） トップマネジメントの創出 （米国メーカーのケース）

米国メーカーのCEO及び10人のトップマネジメントに対してハーマン・インターナショナルによる1日のワークショップが実施された。

AタイプのエンジニアリングVPとDタイプのセールスVP等、思考スタイルが違う役員同士は、従来意見が全くかみ合わず、建設的な議論が出来なかったが、HBDIのプロフィールに基づくコミュニケーション及び創造的問題解決の演習を通じて部門の枠を越えた全脳型のトップマネジメントチームが創出された。

その後、同社5000人の社員がトレーニングを受け、HBDIの用語は全社の共通言語となり、多くの社員はオフィスのドアーに自分のプロフィールを掲げるようになった。

全脳のトップマネジメント実例



Profiles of senior staff arranged around the conference table