

# これが当社の仕事です

(株) シードウィン

(株)シードウィン <http://www.seedwin.co.jp>  
info@seedwin.co.jp

言葉を素材にした分析  
新しいモノサシを活用してください。

不安を取り除き、チャンスに置き換える。

変革できる体力をつける。

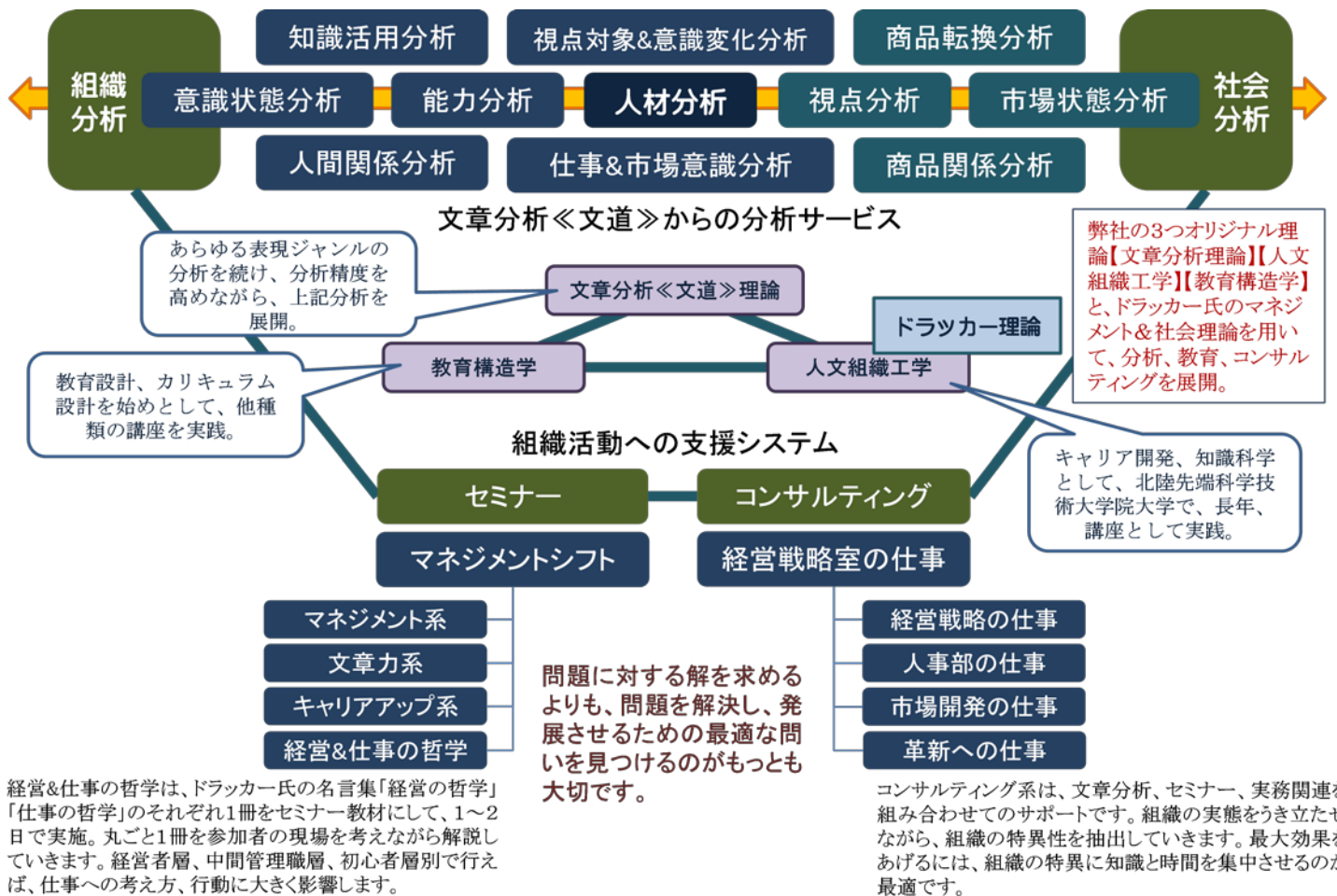
皆さまの特異（知識と技術、商品）、市場、顧客を明らかにして、常に最適化を計る。

弊社の文章分析論と技術、人文組織工学、教育構造論、そして、ドラッカー氏のマネジメント論&社会論をベースにして、皆さまをサポートしています。

一つずつ行動解を求め、

徐々により確かな成果をあげ続けられるようにしましょう。

文章分析、セミナー、コンサルティングの3つで支援体制を整えています。

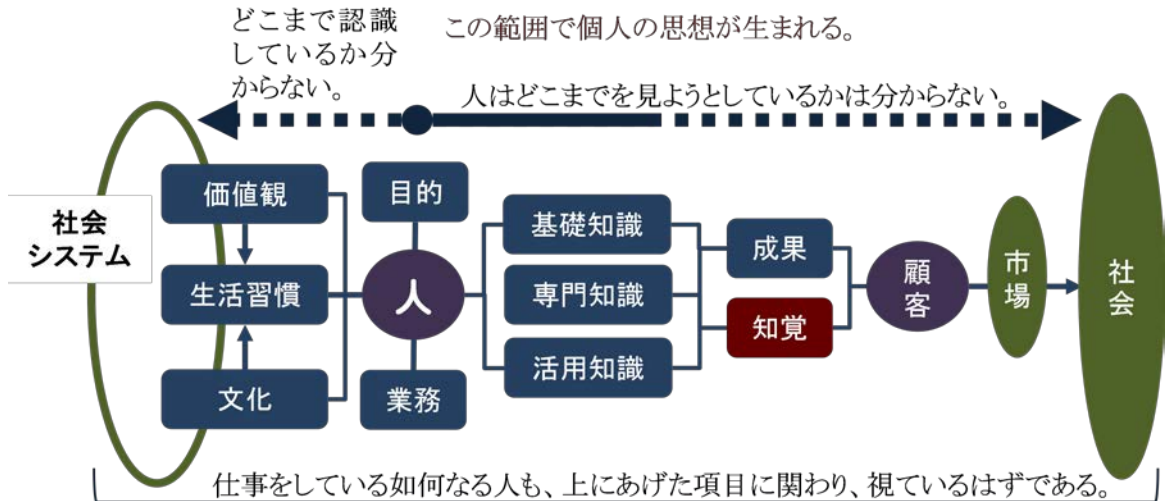


## 独自の特異化された知識・技術 文章分析論

意識、概念など言葉に表されたところから、形のないものを数値と単語で表す文章分析技術です。ファジーの見える化を計ります。独自に積み上げてきたオリジナルの理論です。理論は膨大な量の文章の分析結果に支えられています。現在もお、表現文化の変化を探るため、2000年から日々、全国紙、ブロック紙の社説を分析しています。単語と単語の相関・相反、表現構造から思考構造、対人姿勢を導きだします。表現と人の関係論を築いています。意識の強さを表す単語重量値が求められ、意識の種類と数値、キーワード群、キーセンテンス群を導き出しています。異なる文章の、意味、意識の強さの関係性を取り出しています。

# 人と人の関係を築いていく

人と人の関係を、私たちは、個人と組織と社会の関係として取り扱っています。3つの関わりを知覚すれば、活動に変化が生じ、精度が上がっていきます。ソクラテスは「大工に話すには、大工の言葉を使え」と言ったそうです。相手の経験に即して話をしましょうとの意味でしょう。現代では、個人の知識、経験、活動ステージ、組織との関わりが多様化しています。さらに自他ともに知覚を意識する必要があります。



膨大な文章を分析して、視ている範囲、視ている深さがそれぞれ違っているのが数字と言葉で明らかにされました。視ている範囲、影響されている範囲、影響している範囲によって、人の知覚が個性化されていきます。人との関わりは「知覚」だと言えるかもしれません。相手の、市場の、社会の知覚を如何にとらえ、知覚背景のどこに関わるかが成否を分けるかもしれません。ブランド戦略もその一つです。TV広告の工夫も知覚にあります。継続していく知覚への作用、相手との関わりを深くしていく試みとシステム、それを、私たちは、【ソーシャル・インテリジェンス・ライン】と呼んでいます。変革、革新も、継続し、深く関わっていくところから始まるでしょう。私たちは、継続する知覚への働きかけを強めていきます。

## セミナーへの姿勢 セミナー事前課題から、終了後のフォローアップまで

以下のようなセミナーシステムを実施できるのは当社だけのはずですが、文章分析を組み込んでいるからできるシステムです。方法やテクニックではなく、原則を学びましょう。自らの仕事へ置き換え、定着を図りましょう。セミナーは、セミナーを実施しようと決めた瞬間から始まっています。



弊社が実施するセミナーは、セミナーの実施だけではありません。セミナー開始前に事前課題をして頂き、分析し、結果をセミナー実施日にお返しするようにしています。ご自身の特徴をつかんで戴きます。セミナー終了後の参加者が持つテーマの解決を1ヶ月から2ヶ月、個別に支援を続けています。セミナー結果は現場で定着して効果を発揮します。弊社セミナーは1日単位（6時間～7時間）を基本の形にしています。

### 《仕事視点の変革のためのおすすめセミナー》

ドラッカーの名言集の書籍「経営の哲学」「仕事の哲学」「変革の哲学」の中から丸ごと1冊を教材として活用。1日をかけて、個人と組織、社会の関係への視点を学び、自らの仕事のあり様を考えて戴きます。マネジメントの意味と活用、成果への方法が理解できるはずですが、多くの受講者の方々から、改めて仕事を見直せたのご感想を戴いています。マネジメント体系の導入に活用してください。