

人文組織工学 A基礎理論

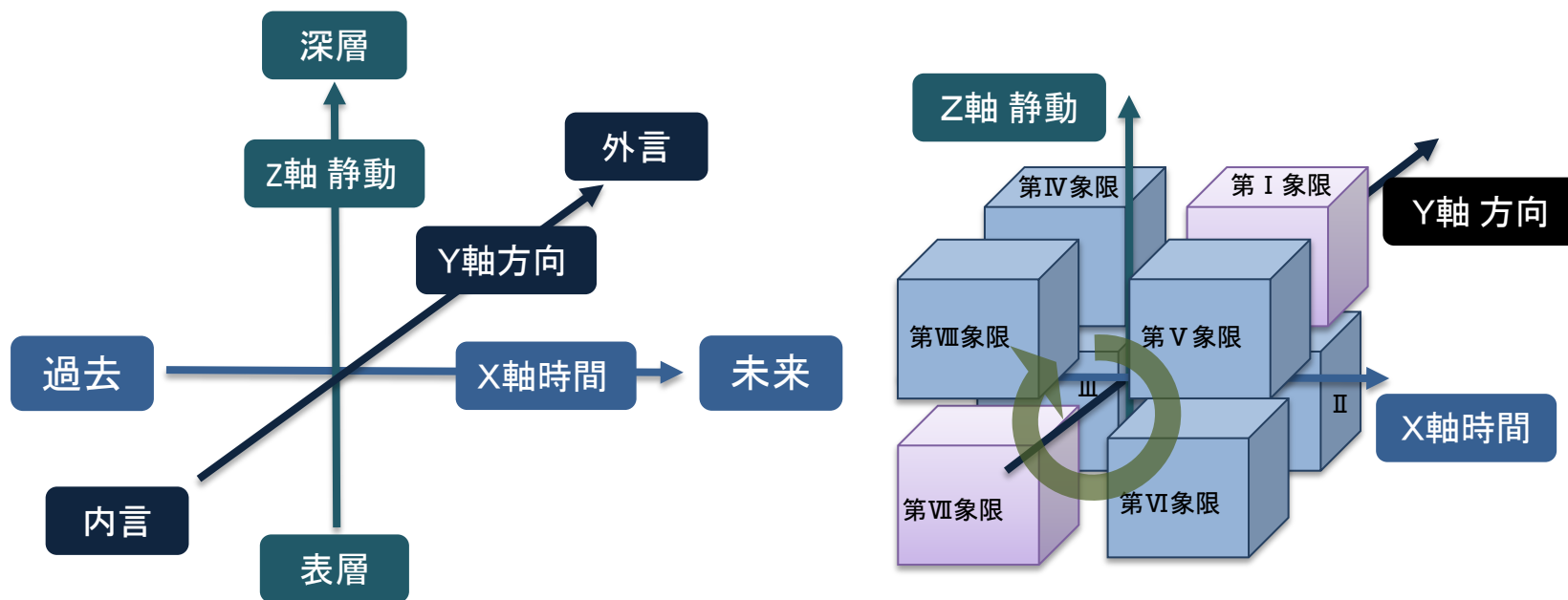
# 表現について



人文組織学会

# 有効表現への変換

動的構造としてとらえる。思索と伝達の2つの行為が表現にある。Y軸である。伝達性重視が第Ⅰ～Ⅳ、思索性重視が第Ⅴ～Ⅷとなる。



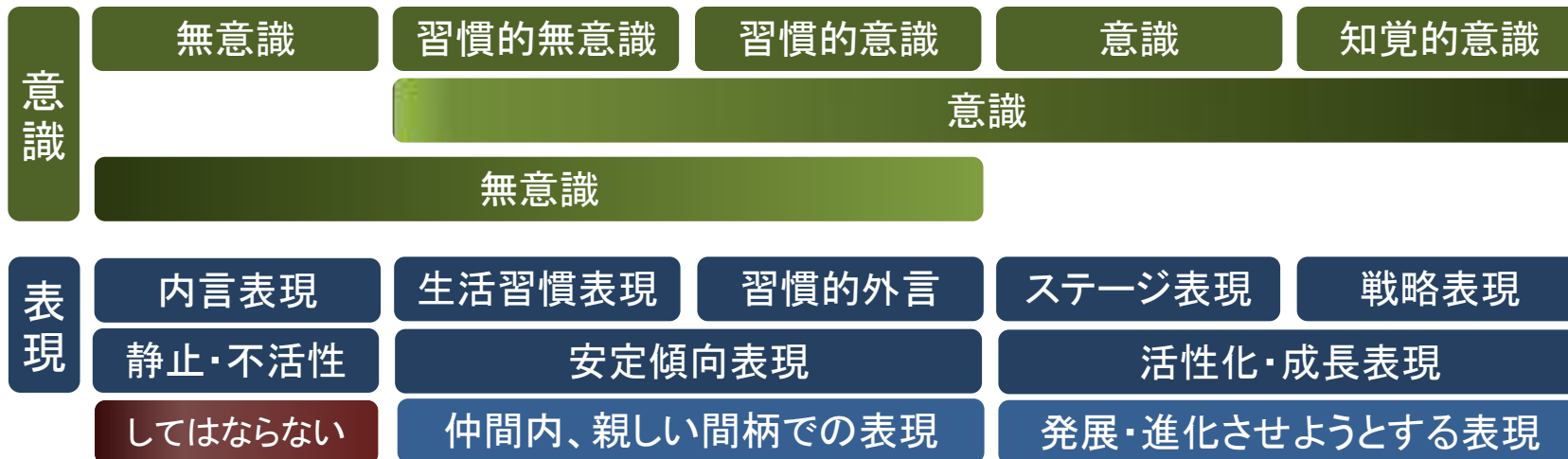
内言とは独り言、外言とは聞き手、読み手を意識しての表現

表現は内と外を結びつける役割をする。自身と他の人とを結びつける。近くと遠くを結び、今と未来を結ぶ。自身の中でも、今と未来、今と過去を結びつける。表現の内容は習慣性を帯び易い。自らのスタイルは意識すれば、発展形に向けられる。

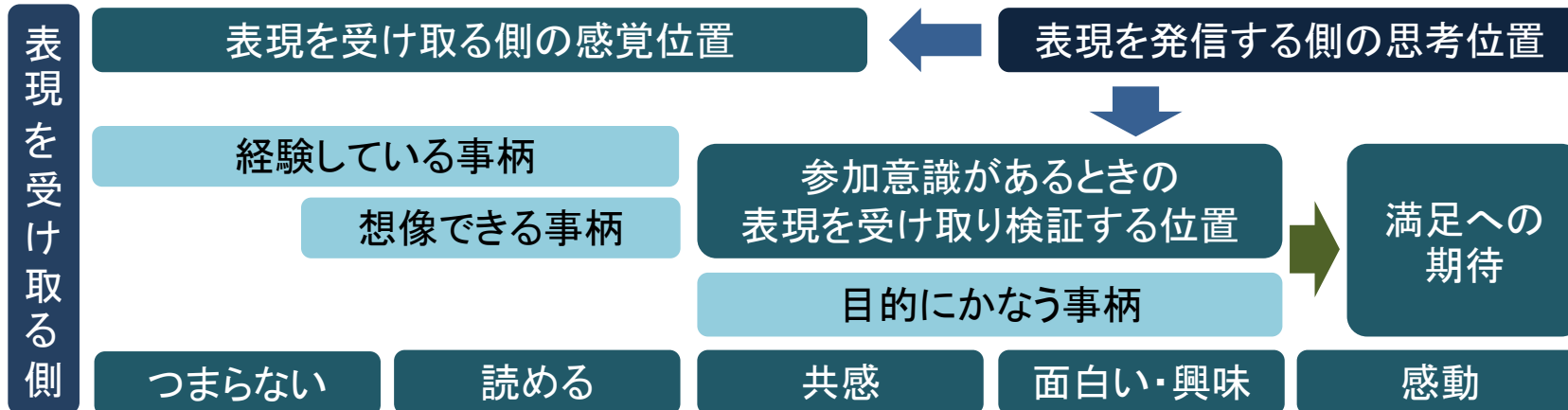
第Ⅰまたは第Ⅳ象限でのスタイルが理路整然と行われれば、説得性は高くなる。

# 表現レベルと効果

表現行為には大半の場面で相手がいる。直接影響があり、返ってくる。



表現は読む者、聞く者があって役割を果たす。



# 表現の必要条件と表現テクニカル

表現しなければ始まらない。表現する内容をもっていなければならない。

ここでは『書く』を中心に展開する。

- 書くは伝達範囲を無限にする。●書くは、『話す』を明確にする。
- 書くは自らの『時間の流れ(進化)』を自覚させる。●書くはロジックを整える。

生きてきた分だけ表現できる内容がある。

- 表現してみても始めができる。●経験を知識に体系化する。
- 体系化された知識は視野を広げ、他の知識を取り込む。
- 表現する目的がある。●目的が明確化して発展への筋道が見える。  
⇒何を表すかではなく、何を考えるかである。

表現テクニカルは最低で最適の表現基準

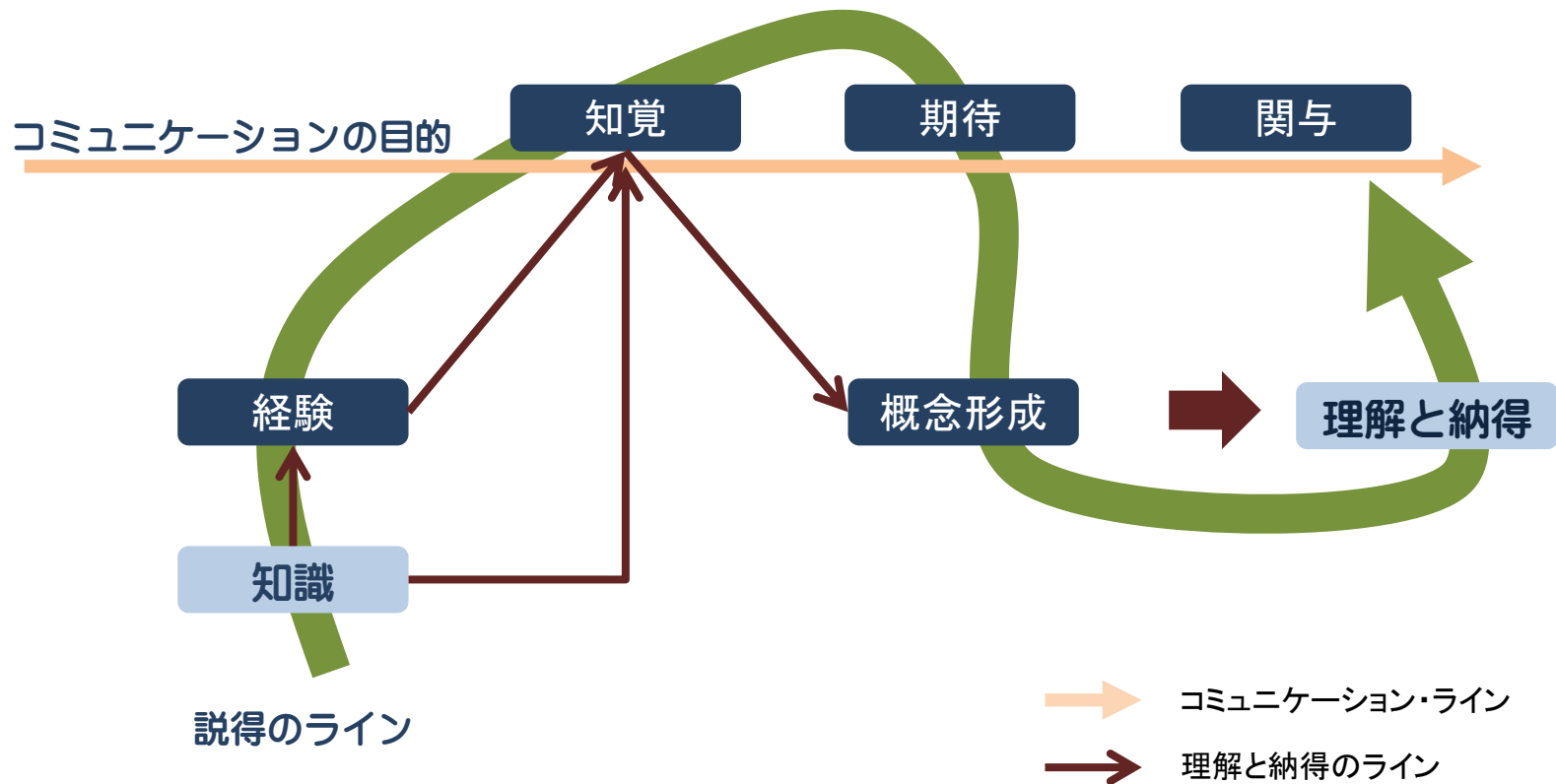
- テーマに関わるキーワードを3つ求めておく。
- 表現の巧みではなく、表現構造のバランスである。
- 読みやすさを図る。
- 行間を埋めることを考える。

# コミュニケーションと説得

仕事上でのコミュニケーションは組織と組織の対話と解釈しましょう。  
説得した結果は、説得された者が自らの意志と考えで行動を示している。

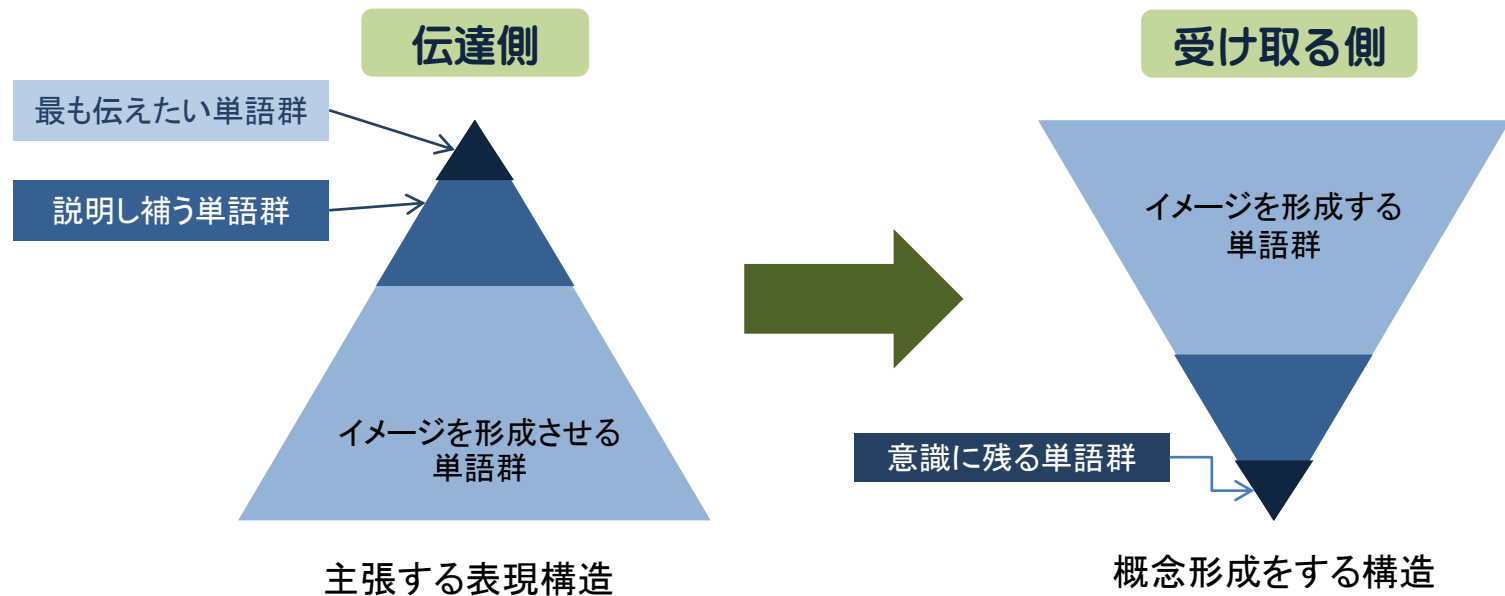
ターゲットとなる文章の心電図は、説得された(納得した)状態を示します。

伝達活動から、相手の知覚・概念形成・期待・関与を確立して表現戦術になる。



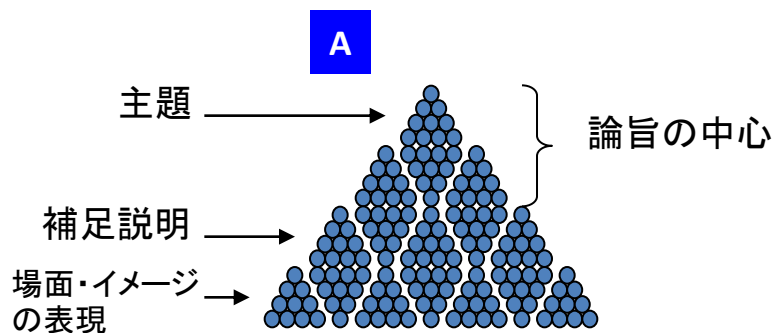
# イメージを形成するために

伝達相手が納得する大きな要素は、イメージがどれほどできるかです。イメージは部分ではなく、全体です。全体は言葉の構成では、中心となる単語群(キーワード群)、キーワードを補完する単語群(補完単語群)、イメージを形成させる単語群に分類されます。

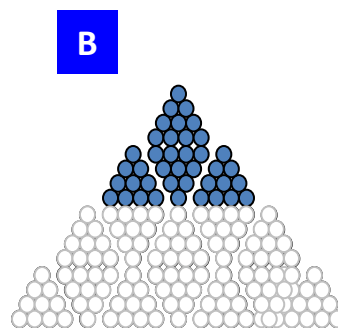


キーワードだけを伝えても概念形成にはいたりません。  
概念形成をするには、過不足のない言葉の構造が必要になります。

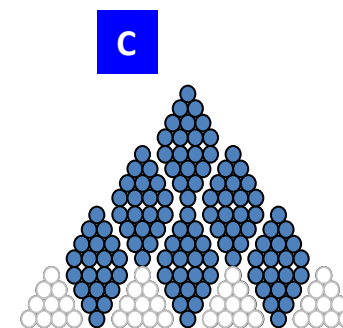
# 表現の構造と思考意識



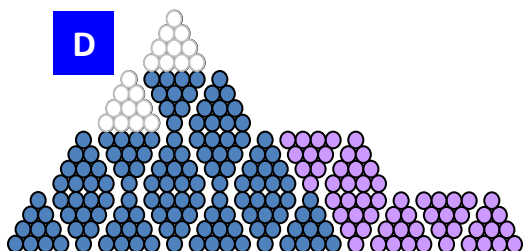
論文や報告文の適切な表現の形



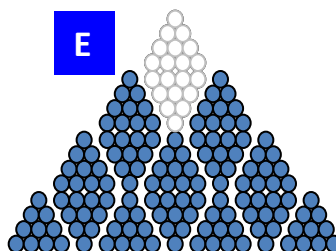
命令的な表現



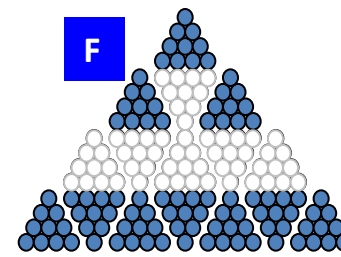
伝達意識が強くでた表現



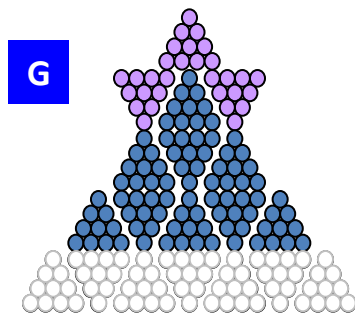
イメージを作りだす表現



考えさせる表現



責任委譲型表現

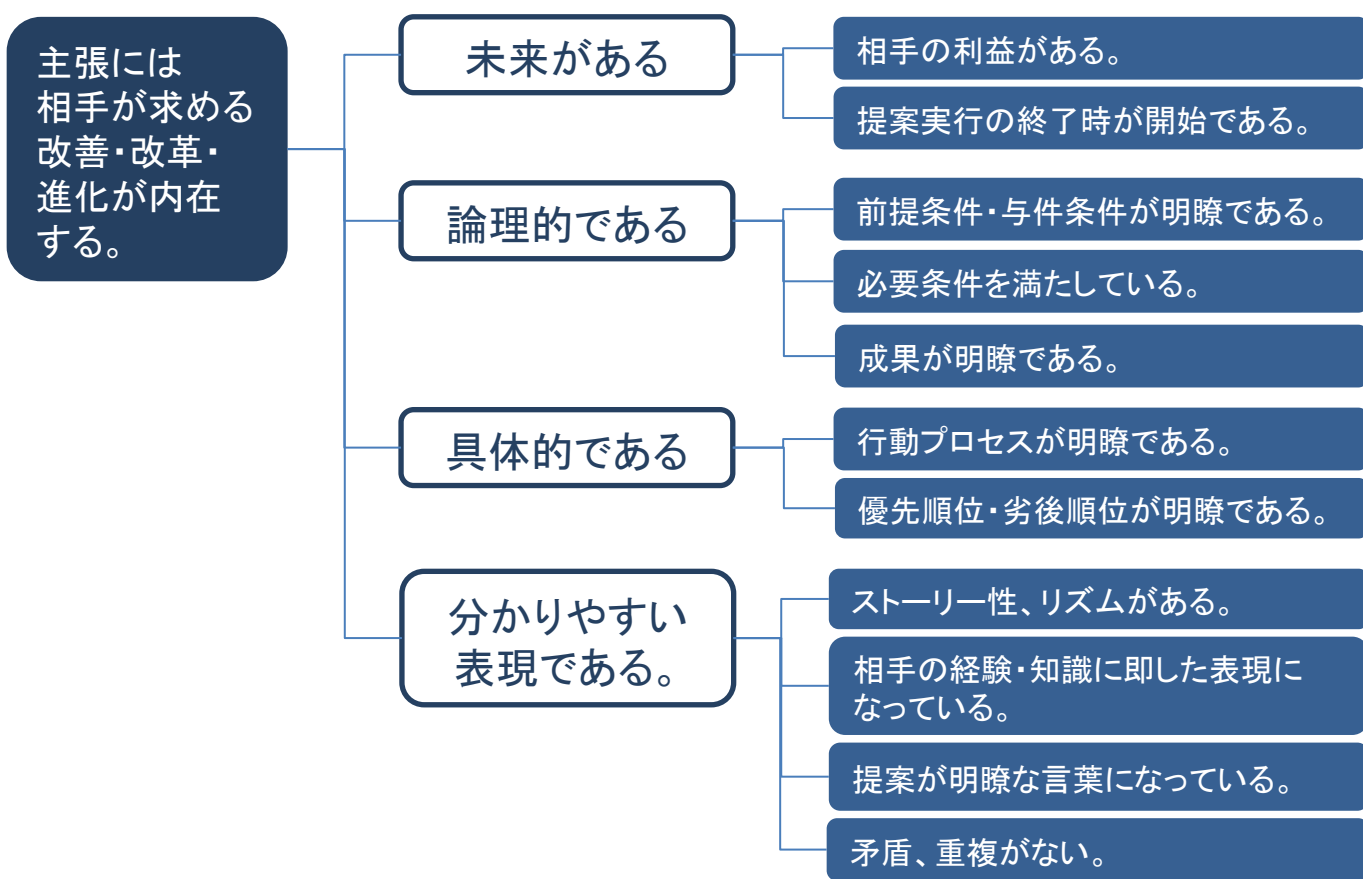
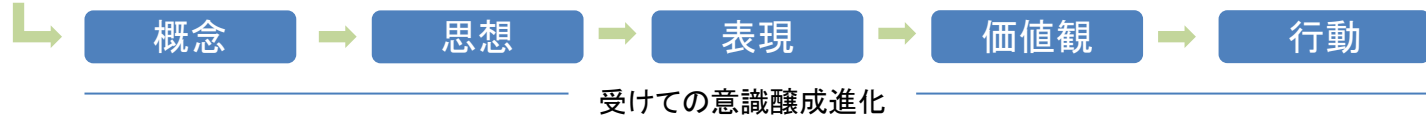


こだわりの強い表現

A～Gの表現構造を現してみました。Aが標準となる表現構造です。生活習慣や仕事習慣、人間関係によって表現構造が作られていきます。また、相手によって構造が変化する場合があります。表現構造はもっと複雑でB～Gが組み合わさって現されています。

# 主張は改善・改革・進化を示す

## 伝達活動





# 表現戦略と要素

表現戦略とは、活動のそれぞれと、活動のツール全体組み合わせ、表現におきかえ、場所と次期を組み合わせ、社会に発信していくことである。

