



Discovery[®]

Personal Profile

太郎 山田さん

2017年6月13日

基礎
マネジメント
セールス
自己成長
面接

個人情報 :

太郎 山田さん
山田太郎@sample.insights.com

電話番号 :

完了日: 2017年6月13日

印刷日 2017年6月13日

内容

はじめに	5
概観	6
仕事への取り組み方	6
人との関わり方	6
意思決定の仕方	7
強みと弱み	8
強み	8
考えられる弱み	9
チームにとっての価値	10
効果的なコミュニケーション	11
効果的なコミュニケーションへの障害	12
考えられる盲点	13
正反対のタイプ	14
強化/改善のための提案	16
マネジメント	17
理想的な環境を創るために	17
太郎さんのマネジメント	18
太郎さんのモチベーションを高めるには	19
マネジメント・スタイル	20
効果的なセールス	21
セールス・スタイル概観	22
セールスを始める前に	23
ニーズの特定	24
提案段階	25
買い手の抵抗への対処	26
コミットメントの獲得	27

フォローアップとフォロースルー.....	28
セールス傾向指標.....	29
自己成長.....	30
目標と目的を持って生きる.....	31
時間と人生の管理.....	32
創造力の発揮.....	33
生涯学習.....	34
学習スタイル.....	35
面接時の質問.....	36
Insights Discovery® 72タイプ Wheel.....	37
Insights Discovery® カラーダイナミクス.....	38

はじめに

Insights Discovery プロファイルは、太郎さんが、2017年6月13日に回答したInsights Preference Evaluator をもとに作成されています。

パーソナリティ理論の歴史は紀元前5世紀、ヒポクラテスが人によって異なった表出の仕方をする4つのエネルギーを区別した時にまでさかのぼることができます。Insightsシステムは、スイスの心理学者カール・グスタフ・ユングによって初めて世に紹介されたパーソナリティ・モデルを元に構築されています。このモデルは、1921年の作品『心理学的類型』（または『タイプ論』）で提唱され、彼のその後の著作で展開されました。以来、ユングのパーソナリティと心理的傾向に関する著作は、人格や性格について理解するための重要な文献として位置づけられており、今日にいたるまで何千もの研究者が研究対象にしています。

Insights Discovery プロファイルは、ユングのタイプ論を用いて、自己理解と成長のためのフレームワークを提供します。研究によれば、人は自己の強みと弱みの両方についての理解を深めることで、他者と効果的に関わるための戦略を練ることができ、周囲が求めるものへの対応が可能になります。数十万もの記述から生成されたこのプロファイルは、まさにあなた自身のために用意された自己理解への扉だと言えることができるでしょう。Evaluatorへのあなたの回答から導きだされた記述の多くに、あなた自身納得し、思わずうなずいてしまうことでしょう。自分に当てはまらないと思う内容については修正、または削除してしまってもかまいませんが、その前に同僚や友人とともに、それがあなたの「盲点」ではないことを確認してください。

このプロファイルを積極的に活用することを心からお勧めします。プロファイルを通して、あなたは成長や具体的な行動のためのカギとなるエリアを特定することができるでしょう。大事な内容については、友人や同僚とも内容を共有してください。自分にとって特に重要な分野に関してフィードバックを求めることで、自分自身や対人関係を改善するためのアクションプランを作り上げることができるでしょう。

概観

太郎さんの仕事への取り組み方について、幅広い理解を得るための分析結果が記述されています。この項を通して、あなた自身の仕事への取り組み方、対人関係、意思決定の仕方についての理解を深めてください。

仕事への取り組み方

太郎さんは、システムや責任と人のニーズへの配慮をうまく調整して仕事を進めます。他の人がミスを起こした場合でさえ、時間をかけて『犯人グループ』を親身にケアしようとし、その責任を皆で肩代わりしようとしています。実務的な仕事を完遂することができ、反復作業なども効果的に行うことができます。彼の見た目のおおらかな印象の背後には、神経質な一面が隠されています。手に余るほど多くのことを引き受けてしまいがちですが、どうにかしてすべてを締め切りに間に合わせています。

太郎さんは思いやりがあり、人当たりが良く、親身になってくれます。ある程度整然として秩序正しい状態を好み、各自がその貢献を評価され達成感を得られるような、調和した環境を望みます。人に制限されたり、命令やシステムを押しつけられたりすることに疑問を感じるため、自分でも人の考え方を変えたり、管理しないようにします。淡々とした態度でいることが多いものの、間違っていると感じることに對しては、心の中で反発していることが時々あります。もし彼がそれをはっきり口に出せば、周囲は意外に思って驚くでしょう。自分の理想を、直接的にはなく婉曲的な表現を用いて話すことがあります。

忍耐、献身、そして適応力を必要とするような仕事が、彼に適しています。控えめで他者に対し寛容なので、逆に自分の能力を過小に評価してしまう傾向があります。節度のある、抑制のきいたやり方で仕事をする人に対しての彼の態度は、それ以外の人に接する時よりも寛容に見えることがあります。目立つことをさほど好まない太郎さんの最大の強みは、その自然かつ控えめで寛容な態度にあると言えるでしょう。どちらかというところと優しく思いやりのある人ですが、時として頑固になりがちです。

彼の寛大な性格の根底には、生まれ持った好奇心があります。彼は世の中の多様性に、非常に魅力を感じています。優しさと協力心にあふれた人ですが、他人と打ち解けるまでは、とても控えめな態度になることが多々あります。独創的で、アイデア指向ではあるものの、自分の優れた資質に対してむしろ謙虚でいることができます。自分の仕事は、自分が大切だと思っていることに貢献することだと考えており、自分にとって深い関心がある場合にのみ、仕事に完璧を期そうとします。人との信頼関係を通じて協力が得られるような仕事において、彼の能力が最も発揮されます。

太郎さんはまじめで誠実で、献身的に働きます。また、落ち着いて生産性を上げられる環境を求めます。社交的で親しみやすく、思いやりがあるので、彼は人に実務支援を提供する仕事に一番向いています。自分の価値観をととても大切にするため、価値観が合わないと感じる人と一緒にいる時は、控えめになることがあります。太郎さんは控えめで、愛想が良く、献身的かつ誠実です。着実に日々の計画を立てるのが得意で、絶えず今この時に集中しているので、気負うことなく仕事を行うことができます。

人との関わり方

日常的な事柄に関しては、太郎さんは柔軟かつ寛大で、適応力があります。激しい個人攻撃にあうと、懐疑的になり、打ちのめされてしまいます。また仕事上の不愉快な人間関係のため

に、自信やモチベーションを失ってしまうことがあります。自分にとってあまり関心のない事柄について、一貫した態度を取るのが苦手です。その結果、少々優柔不断に見られることがあります。感情的に負担になることは承知の上で、なお周囲の人の問題を引き受けることができます。太郎さんはたいていの場合、できるだけ気楽な付き合いを好みます。それは大切な問題に対して彼が真剣に受け止めていないということの証拠にはなりません。

人間性が重要な役割を果たす分野で力を発揮します。第一線で活躍するリーダーになることは求めず、舞台裏で活動する方を好みます。普段から目立たないでいようとしている太郎さんは、とりわけ知らない人と一緒の時には、無口で控えめです。家族との絆がとて強い人物で、親密な関係を築くことは、彼の性格上非常に重要な要素になります。彼は直ぐに人を許すことができますが、その出来事を忘れることはまずありません。

助けを必要とする友人のためには、彼は喜んで自分を犠牲にします。エネルギーのほとんどを人間環境の改善に費やしているのに、自分が必ずしも人に受け入れられないのがなぜなのか、彼にはわかりません。人間的な優しさにあふれていますが、相手をよく知るまでは、彼がそれを表に出すことはあまりありません。太郎さんはどんな状況においても、和やかで好意的な雰囲気をもたらします。本当に親しい間柄の人にしか自分の気持ちを表現しないため、職場での彼の本当の気持ちを知っている人はほとんどいないと言ってよいでしょう。

意思決定の仕方

太郎さんは、周りからいわゆる「変人」と見られている人からであっても、そのアイデアや意見を聞き入れ、尊重し、受け入れるでしょう。すでに結論に達している場合でも、変更によって誰にも不利益が生じない限り、柔軟に変更を受け入れます。心配しすぎる傾向があり、長期にわたる難問にぶつかると優柔不断になりがちです。忠誠心についてはゆるぎないものがあり、この点では自分に対してとても厳しい規準を課しています。リスクの大きい決定にはあまり関わりがありません。

太郎さんは横暴に決定を押しつけるのではなく、民主的な、あるいは合意による決定が得られるように働きかけます。熟考を経たのち初めて、将来についての正しい決断を下すことができると考える傾向があります。自分の価値観を守り、仕事の責任を果たすということを除けば、人を感心させたり、コントロールしたり、あるいは人の優位に立ちたいという類の欲求を、彼はほとんど持ち合わせていません。通常は熟慮して決断を下すタイプの人で、問題があると逆に刺激を覚えます。早急に行動に移すより、まずじっくり考えてから事を運びます。生産性の低い人に寛大すぎるため、規律を実践しなければならない場面で、問題が生じることがよくあります。

対立が生じた時は、全員の利害を考慮に入れて前向きに解決し、最終的にお互いが満足できる合意に至ることができます。断定的に判断をせず、どちらかという事実にもとづいて人の行動を受容します。また周囲の動きを敏感に察知して、ほとんどの状況で本質的な意味をとらえることができます。倫理的、道徳的な問題が、彼の決断に影響を与えます。客観的分析と個人的感情の両方を考慮に入れて、意思決定をします。自分の気持ちをあまり話したがらず、行動する前に必要な情報はすべて集めたがるので、結論を出すのに時間がかかります。

パーソナルノート

強みと弱み

強み

この項では、太郎さんが組織に貢献しようとする際の、主な強みを見ていきます。太郎さんは、他の分野にも多くの能力、スキル、特性を備えています。中でも特筆すべき才能と考えられるものが以下に示されています。

太郎さんの主な強み

- 寛大で、気前がいい。
- 知り合いに対しては、謙虚で友好的である。
- 人や人が抱える問題のために、時間を割くことができる。
- 人に関わる重要な問題を扱う際に、十分な時間をかけることができる。
- 日常のルーチン業務を引き受けることができる。
- 首尾一貫しており、信頼できる。
- 思いやりがあり、親身になって相手を気づかう。
- 自分の置かれた全ての状況で、調和を求める。
- 人の二一ズを、物質面と精神面の両側面から気にかけることができる。
- 弱者を励ます。

パーソナルノート

強みと弱み

考えられる弱み

ユングは「全ての事物には二面性があり、英知にあふれる者はその両面を受け入れる」と言いました。また、「弱みとは、単に濫用された強みである」とも言われています。 Evaluatorへの回答から導き出される太郎さんの弱みが以下に示されています。

太郎さんの考えられる弱み

- 執着心と忠誠心が強いために、断固たる行動が遅れてしまうことがある。
- 「No」と言えずに、手に余る仕事を引き受けてしまうことが多い。
- 客観的な証拠でも、自分の認識に反するものであれば無視してしまう。
- 複雑な、あるいはプレッシャーのかかるプロジェクトを十分理解するのに時間がかかる。
- 迅速に意見を表明することが求められる状況でも、それができないことがある。
- 情報を自分の中に取り込むのに時間を必要とし、結果的に迅速な対応を求める人々を苛立たせてしまうことがある。
- 自分にとって居心地のよい場所に安住してしまう。
- 信用のおける親しい仲間以外には、なかなか心配事や考えを話すことができない。
- 攻撃に対してポジティブに対応するのが苦手である。
- まるで疫病か何かのように、対立を忌避する。

パーソナルノート

チームにとっての価値

人はそれぞれ、自分の仕事環境に独自の才能、特性、そして期待をもって臨んでいます。太郎さんのこれまでの経験やスキル、才能などを以下のリストと照らし合わせ、その中で最も重要だと思われる事柄をピックアップし、どのようにしてそれをチームのために発揮していくかを考えてください。

チームメンバーとして、太郎さんは

- ほとんどの人から、正直で誠実と思われている。
- 信頼でき、チームの一員として協力的である。
- プロジェクトの遂行に没頭できる。
- チームの忠誠心を育てる。
- 創意と想像力にあふれている。
- リーダーと大義に忠実である。
- ひたむきに、粘り強く続けられる。
- 人の成功は、自分の成功への手がかりと考える。
- 不屈の精神を持ち、粘り強い。
- 常に人の見方を理解しようと試みる。

パーソナルノート

コミュニケーション

効果的なコミュニケーション

コミュニケーションは、受け手が理解した時にはじめて効果を発揮します。どの人にも、その人にとって一番効果的なコミュニケーション戦略というものが存在します。ここでは、太郎さんとのコミュニケーションに有効と考えられる、相手側からの戦略を提示します。以下の中から特に有効なものを選び、他のメンバーに開示してください。

太郎さんと効果的にコミュニケーションをとるためのポイント

- 彼は、よく知らない相手に対しては、批判的なフィードバックはできない。ということを知り、認識した上でフィードバックを求める。
- 彼の意見に耳を傾ける。
- 彼の幅広い情報収集能力を正當に評価する。
- 安定した関係を構築することに対する、彼の貢献を高く評価する。
- 考えをまとめ、気持ちを表現するための時間を与える。
- ミスや欠点を探す前に、彼の貢献を賞賛する。
- 言葉に表現されなかった、胸の奥にある気持ちを表すように働きかける。
- 基本的には、彼が自ら申し出てくれるような場合にのみ協力を依頼する。
- 緊張を和らげる。
- 質問をする場合、静かに問い、彼が答えを考える時間を十分に与える。
- 新しい仕事を引き受ける気があるか、アサインする前に確認する。
- 仕事の質を評価する。

パーソナルノート

コミュニケーション

効果的なコミュニケーションへの障害

太郎さんとコミュニケーションをとる際、戦略によってはあまり効果が見込めないこともあるでしょう。ここでは、太郎さんとコミュニケーションを取る際に避けるべき事柄を示します。この情報を活用して、力強く効果的な、そして互いを認め合えるコミュニケーション戦略に役立ててください。

太郎さんとコミュニケーションをとる際にはいけないこと

- 他のスタッフと比較して批判する。
- 恩着せがましくしたり、温情主義的な態度を取る。
- 適当で十分な説明をせずに仕事を任せる。
- 不必要なプレッシャーをかける。
- 彼が受け身であることを、暗黙の反対だとみなす。
- 定期的にフィードバックを伝えることを忘れる
- プレッシャーをかけたり、彼の自由時間を侵害したりする。
- やりとりを対立的にしてしまう。
- 感情への配慮を欠いた、ぎすぎすした環境を作る。
- 問題を詳細に話す、または長々と口頭で指示する。
- 彼が誠実に努力して得た成功を台なしにしたり、または成功して当然なこととみなす。
- 彼の提示した疑問点について熟考せずに、一蹴する。

パーソナルノート

考えられる盲点

自己認知と他者からの認識とは異なることがあります。私たちは自分の「ペルソナ」を通して外部の世界に対して自分を映し出していますが、自分があまり意識せずに行っている行動が他者にどんな影響を与えているかについて、日頃はほとんど認識していません。このあまり意識されていない部分での私たちの行動を「盲点」と呼びます。以下の記述の中から、普段自分が自覚していない事柄に印をつけ、その内容が正しいかどうか、友人や同僚にフィードバックを求めてください。

太郎さんが陥りがちな盲点

太郎さんは自分にも人にも非常に寛容なので、時にそれがよそよそしく無関心と映ってしまう場合もあります。もっと明瞭な伝え方を心がけ、実際の行動を重視するよう努力する必要があるでしょう。常に今体験していることにしか注意を向けられないので、将来を見通した視野の広い見方ができない傾向があります。

自分の問題に対して、合理的な解決法を探す代わりに無視しようとする傾向があるので、心を広く持つだけでなく、偏向することなく物を見て、考える必要があります。もっと自己主張をするようにし、必要な場合には、人を率直に批判することも覚えた方がよいでしょう。1つのことに長い時間をかけて取り組むことができるためか、頑固で単調に見られてしまうこともあります。分析をする際に、ある程度客観的な、また懐疑的な要素さえも取り入れるようにすることで、さらに的確な判断ができるようになるでしょう。太郎さんは心の中で多くの予測や判断をしており、最も重要な事柄は内に秘めているため、周りの人は何が起きているのか知らずにいます。

我慢が限界に達すると、自分の権利を守るために、異常に攻撃的な態度を取ることがあります。人間関係や意思決定について、自分の感情を重視するあまり、より客観的なデータを排除してしまう傾向があります。太郎さんにとって重要なのは、やる気をそがれてしまわずに、自分のアイデアを表現し続けられる方法を見つけることです。なぜ時々怒りを感じるのか、彼はその原因の分析を試みるべきです。自分の理想に傾倒するあまり、他の考え方を見逃しがちで、時にはまったく融通の利かない、頑固な人に見られてしまいます。

パーソナルノート

正反対のタイプ

この項では、Insights ホイール上の太郎さんと正反対のタイプの人の特徴を紹介します。私たちはしばしば、自分と好みの違う人を理解したり、その人との関係を構築したりすることには困難を覚えます。自分と正反対のタイプの人の特徴を把握することは、対人関係力の向上ばかりか個人の成長にもつながります。

自分と正反対と考えられるタイプ

太郎さんの正反対のInsightsタイプはDirector(ディレクター)、ユングの言う「外向的思考」型です。

ディレクターは、強引で要求が厳しく、決断力があり、強い個人主義的な傾向を示します。前向きで、向上心があり、目標達成のために競い合います。太郎さんはディレクターをわがままで、幅広い事柄に関心を持っていると感じます。また、太郎さんから見ると、ディレクターは冷たく、無愛想で、傲慢に感じられます。ディレクターは、問題を解決する際には論理的かつ単刀直入に対処し、自分の基準が達成できない場合には、自己中心的で思いやりに欠け、非常に批判的で、あら探しをしやすいと見られがちです。

ディレクターは越権行為をすることがあり、ルーチン業務には我慢できず、不満を覚えることがあります。ディレクターは統制や監督、細かい仕事から自由でありたいと考えます。また彼らは目標達成のためにしばしば自分の力と威圧的なやり方に頼るため、太郎さんはディレクターを攻撃的で、仕切り屋的な傾向があると考えます。ディレクターはすべての事を掌握していたいタイプで、コントロールしたいという強いニーズを持っています。物事が計画どおりに進まない場合には、うまく対処できないこともよくあります。

太郎さんはディレクターを短気な人だと考えます。他の人から威圧的に接されるとディレクターは声高になり、融通が利かず支配的になることがあります。若干いいかげんな面があるものの、物事がまとまらない時には、先を見越して状況をマネージすることに集中することができます。

太郎さんから見たディレクターの最大の欠点は、傲慢、短気、そして他人の気持ちに対する鈍感さだと言えるでしょう。

パーソナルノート

正反対のタイプ

太郎さんと正反対のタイプとのコミュニケーション

この項では、太郎さんがInsights ホイール上の正反対のタイプの人と効果的にコミュニケーションをとるための戦略を提示します。

太郎さん: 自分と正反対のタイプの人ニーズに応えるには... (文中の「彼・彼女」は、太郎さんと正反対のタイプの人を指します。)

- 自分が支援したという事実が、彼に分かるようにする。
- 彼の一見横柄な態度は、あえて気にしないよう努める。
- 時間を割いてくれたことへの感謝を忘れないようにする。
- 問題を彼が更に検討できるような余地を与える。
- 彼のアイデアや意見を尊重する。
- いつでも即座に決定を下せるようにしておく。

太郎さん: 正反対のタイプの人と関わる際にしてはいけないことは... (文中の「彼・彼女」は、太郎さんと正反対のタイプの人を指します。)

- 支離滅裂に話題を変える。
- 欺いたり、誘導したりしようとする。
- 彼がリードするプロジェクトに本気で参加しない。
- 責任を彼一人のせいにしようとする。
- 議題からそれる。
- ゆっくりと話す、つぶやく、またはささやく。

パーソナルノート

強化/改善のための提案

Insights Discoveryは、スキルや知識の測定、必要とする教育や研修内容の判定などをするためのものではありませんが、太郎さんが向上するためのヒントを提供することはできます。以下のリストを参考に、自分がまだ取り組んでいない、最も重要と思われる分野を見つけてください。それらを太郎さん個人の強化/改善計画と融合させることで、より効果的な向上や成長を促進することができるでしょう。

太郎さんにとって有益と思われることは...

- 彼の能力を最大限発揮するために、障壁である消極的な「内なる声」と意識的に闘い続ける。
- 彼の勤勉さや仕事が、高く評価されていることを、自分自身でも認識する。
- 努力しなければ達成できないような目標を設ける。
- もっと感情を表に出し、行動に重点を置くよう努力する。
- 馬鹿げた取り組み方をしない。
- 膨大な細部が求められない状況と、必要とされる場面とを見きわめる。
- 自分の本当の気持ちにもっと早く気づき、受け入れるようにする。
- 客観的で測定可能な基準に、より重点を置く。
- あまりに多くの業務上の追加事項は、意識的に引き受けないようにする。
- 長期的な目的達成に向けた、意味とやりがいのある目標を設定する。

パーソナルノート

マネジメント

理想的な環境を創るために

一般に人は、自分のスタイルに合った好ましい環境にいる時、最も効果的に能力を発揮できます。その反面、自分に合わないと感じる環境下では、快適に仕事に取り組むことは難しいものです。この項では太郎さんにとって理想的だと思える職場環境を挙げています。現在の環境と比較することで、現状においてストレスになっている要素や、理想的な状態に近づけるためのヒントを得ることができるでしょう。

太郎さんにとって理想的と考えられる環境は...

- 日常的にフィードバックや励ましが交換される。
- 常にフィードバックと励ましが提供される。
- 相互の反目や対立がない。
- 常に自分のスキルを発達させ、伸ばすことができる。
- 家族や、業務外の個人的興味が、しっかりと考慮される。
- 情報は手近にあって、無駄のない効率的な環境が整っている。
- アイデアは誠実に評価、検討される。
- 和気あいあいとしており、調和がある。
- 人付き合いも少しはある。
- 事実と情報にもとづいて意思決定がされる。

パーソナルノート

マネジメント

太郎さんのマネジメント

この項では、太郎さんをマネージするうえで最も重要なポイントが列挙されています。以下に述べられたニーズの中には、太郎さん自身が応えるべきものもあれば、同僚や上司が対応すべきものもあります。以下のリストから太郎さんにとって重要なニーズを抽出し、自分自身のマネジメント・プランに反映させてください。

太郎さんが必要とすることは...

- 合意した期限を守るために、時間管理をサポートしてもらえる。
- 彼の貢献が評価され、認められる。
- 熟考したい、独りで過ごしたいという彼のニーズの尊重。
- 定期的な意見と、誠意のある激励。
- 小さな成果でも、それが評価され、自信の強化につながること。
- 官僚主義からの自由。
- 長期の保証。
- 新しく導入されたコンセプトや活動に関する丁寧な説明。
- 根底にあるストレスに気づくこと。
- 定期的な評価を受けて、彼が課題を克服できるように支援してもらおう。

パーソナルノート

マネジメント

太郎さんのモチベーションを高めるには

「人のモチベーションを他者が高めることは不可能である。他者ができることは、当人が自分でモチベーションを高められるような環境を提供することだけである。」と言われることがあります。ここでは、太郎さんのモチベーション向上に役立つそうなくつかの案を示します。可能であれば、マネジメントサイドとの合意のもと、太郎さんの業績管理システムや「主要な職責 (KRA)」にこれらを取り入れることで、モチベーションの最大化を図ることができましょう。

太郎さんのモチベーションアップのために考えられることは...

- 静かな、粘り強い努力が、目立たないように報いられる。
- その時々を楽しむことができる。
- 支援的業務や活動についての意見を求められる。
- 彼の、1対1での管理指導能力やメンターとしての資質が発揮できる、責任ある役割。
- うまくできた仕事に対する評価。
- まだ使ったことのない、または今まで使えなかったスキルを開発するための、「安全な」機会。
- 質的に異なる仕事の調整。
- 成功しているチーム内における主要な役割。
- 質の高い仕事ができる。
- パフォーマンスに関して、彼が自分の気持ちを表現できるような機会。

パーソナルノート

マネジメント・スタイル

マネジメントには、それぞれが置かれた状況に即した様々な方法が考えられます。この項では太郎さんに最もフィットするマネジメントのスタイルを探るため、太郎さんがマネジメントをする際の傾向をプラス、マイナスの両側面から見ていきます。

他の人をマネジメントする際の、太郎さんの傾向は...

- 正面から問題に立ち向かうことをせず、むしろチームメンバーを間接的に批判する。
- あまりにも細かいことがたくさんあると混乱する。
- 頭で考えることよりも自分の気持ちを重視する。
- 心の奥深くを人に話さない。
- チームのメンバーが失敗すると、自分を責める。
- 矢継ぎ早に多く情報を与えられると困惑する。
- 自分の信用を傷つけてしまうほど勢いで、チームを売り込もうとする。
- プレッシャーがかかると、言葉数がへり、頑固になる。
- 彼の価値観と相反する部分では、頑固で妥協しないように見える。
- 対立を早く察知し、それを防ぐための行動を取る。

パーソナルノート

効果的なセールス

効果的なセールスには3つの主な必要条件があります。

第1に、セールス担当は自分自身を知り、その強みを生かし弱点を改善する方法を理解するとともに、顧客に自分を理解してもらうことがいかに困難であるかを知らなければなりません。

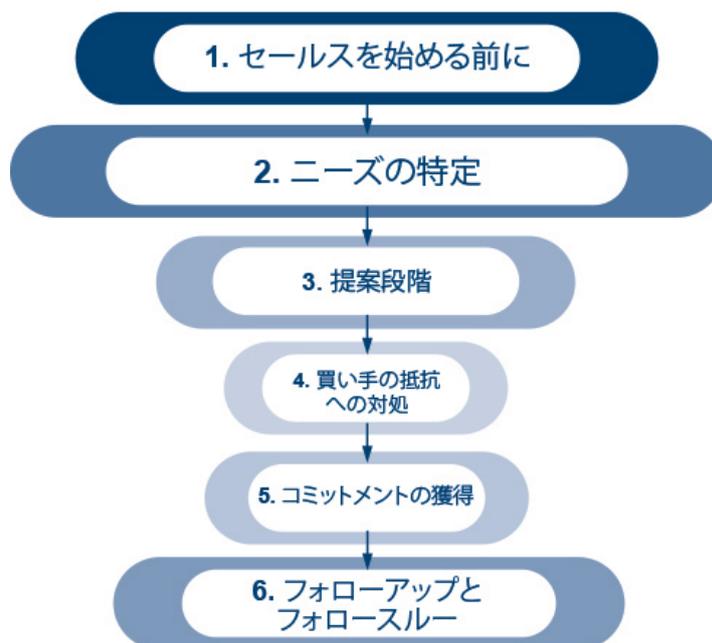
第2にセールス担当は他の人、とくに顧客は自分とは異なるということを理解しなくてはなりません。顧客がセールス担当と正反対のニーズ、期待、欲求、動機などを持つことはよくあることです。この違いを理解し、尊重することは効果的なセールスにとって必要不可欠な要素となります。

第3に、セールス担当は顧客と有効な関係を築き、影響力を発揮するために、顧客に合わせて自分の態度や振る舞いを変えることを学ばなければなりません。

この章ではセールスの様々な段階でこれらの必要条件を満たすのに役立つ事項を示します。

下記のモデルは、これら様々なセールスの段階を整理した概念図です。次ページ以降の各項で、その内容をより詳細に探求します。

「効果的セール」の各項を活用して、顧客関係の改善や、より深い自己認知、そして更なる売上増加のための戦略立案に役立ててください。



セールス・スタイル概観

ここでは、太郎さんのセールススタイルについて幅広く理解します。この項を使って、自分自身の顧客関係への取り組み方について理解を深めてください。

セールススタイル概観

太郎さんは落ち着いた寛容な人で、とくに顧客の懸念事項にたいして配慮と慎み深さをもって接する事ができます。彼は、特に自分が助言などを通して貢献できると感じられる場合には、周りの人の野心や熱望を自らも共有する覚悟ができています。顧客の幸せや快適さを気にかける太郎さんは、とりわけ個人顧客のニーズを敏感に察知します。

穏やかにして効果的な営業のスタイルを持つ彼には、自分の提案を徐々に受け入れさせる能力があります。太郎さんは優れた対人スキルを使って、顧客自身が常に営業プロセスの一部を担っていると感じられるよう働きかけます。彼の根本には、顧客が望みを達成できるようにしたいという願いがあります。太郎さんは、営業過程で求められた解決策の交渉をする人を手伝うための心備えが、いつもできています。自分が好意を持つ顧客との間に難しい問題が発生した場合、他の人とは比べものにならないくらいの困難さをおぼえます。

複雑なことに対処ができ、曖昧なことに我慢することができます。彼は、チーム全員が関わるような営業プロセスを好みます。外見上は静かにふるまうので、彼の内に生じている顧客の本当のニーズに対しての関心や配慮は、外からはうかがうことができません。彼の優れた対人スキルがを要求するような顧客に対応する際に、彼の成長はより促進されます。彼は同僚をうまく支援しますが、顧客管理に関しては、各営業が個別にクライアントを持つアプローチを維持したがります。

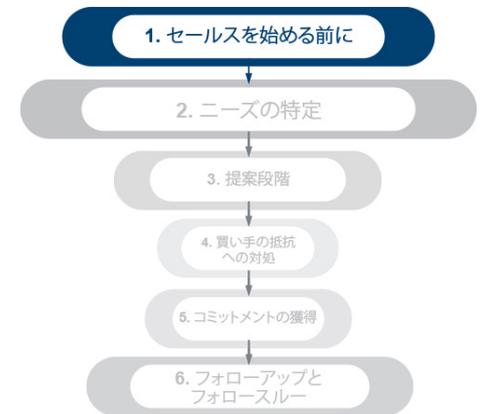
パーソナルノート

セールスを始める前に

セールスとは、実際のセールス活動が始まる以前に始まり、販売が終わった後も長く続くプロセスです。ここではセールスの初期段階において、太郎さんがプラン立案や顧客にアプローチする際に意識すべき事柄を示します。

セールス初期段階における、太郎さんの主な強みは...

- 冷静かつ効率的に裏方として働くことで、顧客の信頼が得られるということを理解している。
- プレッシャーがかかっている場合でも、顧客からは穏やかで、ゆったりして見える。
- 取引計画を立てることの重要性を理解している。
- 潜在顧客には温厚で、親しみやすく思われる。
- たいていは入念な事前準備を怠らないものの、自然発生的な状況にも対処することができる。
- 裏方として、冷静かつ効果的に仕事をする。



パーソナルノート

セールスの初期段階で、太郎さんが心がけるべきことは...

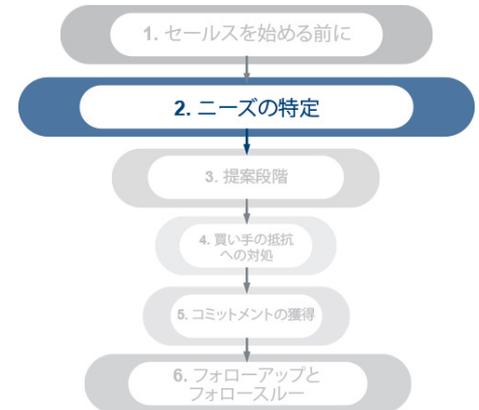
- すばやく要点に触れられるようにする。
- 最も利益が出せそうな潜在顧客に集中する。
- 業務を検証するための基準を自分で決めておく。
- 関係を構築しながら、一方でより迅速に商談を進める。
- すべての機会において、前向きな成果を心に描いて臨む。
- 人間関係だけでなく、課題にもっと注意を向ける。

ニーズの特定

ニーズを特定する際のゴールは、顧客の本当の問題を見つけ出すことです。ここでは、顧客ニーズを特定する際の太郎さんの特徴や意識すべき事柄を示します。

顧客ニーズを特定する際の、太郎さんの主な強みは...

- 信頼できるパートナーの役割を、簡単に担える。
- 顧客の本当のニーズを理解するよう努める。
- 顧客に普段通りにしてもらおうよう働きかけ、そのことでしばしば明るみが出る、大事な細部に気付くことができる。
- 顧客の懸念に、すばやく波長を合わせられる。
- 顧客の懸念を本当に理解するために、積極的に意見を求める。
- 鋭敏で、思いやりのある傾聴をすることにより、率直な雰囲気促進できる。



パーソナルノート

顧客ニーズを特定する際に、太郎さんが心がけるべきことは...

- 業務上の問題に、もう少し早く本気で取りかかる。
- 時には既存の手順を破る。
- 「はい」または「いいえ」で答えられるような質問（クローズドクエスチョン）を活用して、主要な問題に焦点を絞り込む。
- 管理にかかる時間を減らし、顔と顔を合わせて対話を持つことにもっと時間をかける。
- 顧客から否定的な反応をされても、黙り込まないようにする。
- 顧客が何を考えているかを知るために、定期的にフィードバックを求める。

提案段階

顧客ニーズの特定を終えた次の段階は、提案において顧客ニーズと現状の間にあるギャップを埋めることです。ここでは、太郎さんが説得力のある効果的な提案スタイルを作り上げるために意識すべき事柄を示します。

提案段階における、太郎さんの主な強みは...

- 提案時に、自分にも人にも現実的な期待を課す。
- 段階を踏んで目的に合意する。
- 顧客価値を受け入れ、それを反映させることができる。
- どんな問題でも、その根本を慎重に解明できる。
- 徹底した提言をする。
- 堅苦しくないアプローチで提案ができる。

提案段階で、太郎さんが心がけるべきことは...

- もっと自信と権威をもって提供できるよう自分を高める。
- もっと自分から代案や選択肢を提案する。
- 要点を外さない。
- 一部の細かい点については、決定を先送りすることも容認する。
- もっと格式を重んじた、実務的な人柄を示すようこころがける。
- 状況に応じて、「華やかな」服装と「実用的な」服装とを使い分けるようこころがける。



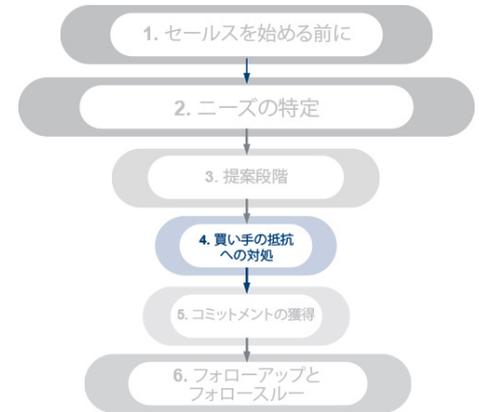
パーソナルノート

買い手の抵抗への対処

もし顧客との関係が有効に築かれているのであれば、買い手の抵抗はそれほどないものです。この項では、太郎さんが買い手の抵抗に効果的に対処する際に意識すべき事柄を示します。

買い手の抵抗に対処する際の、太郎さんの主な強みは...

- 穏やかで、ゆったりした姿勢が信頼を生んでいる。
- 顧客の懸念に対して、寛容な態度で接することができる。
- 人の認識を、自分のそれと同じくらい正当なものとして受け入れられる。
- 優れた信頼構築能力を生かして、人間関係の問題を解決できる。
- よくまとめられた、探求的な質問ができる。
- 知覚的、共感的なアプローチで、考え得る抵抗を見定めることができる。



パーソナルノート

買い手の抵抗に対処する際に、太郎さんが心がけるべきことは...

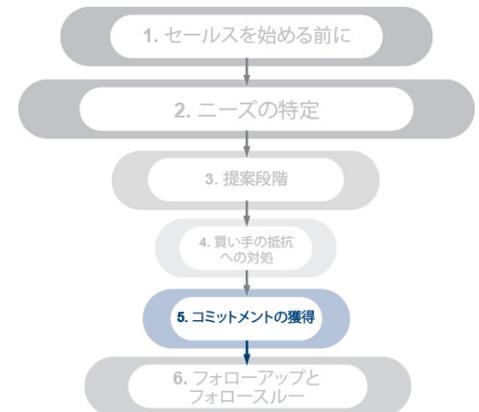
- 反対意見が持ち上がった時には、その場ですぐに対処する。
- 反対意見をそのまま受け取ろうとすることを止める。
- ありがちな反対意見に対しては、確実に反論できるよう、事前に答えを想定しておく。
- 反対意見は、時に無関心ではなく、関心の表れであるということ認識しておく。
- 自分の目標やゴールをしっかりと肝に銘じておく。
- 考え得る、数多くの幅広い解決策に対して、オープンでいられるよう自分を保つ。

コミットメントの獲得

成約は、それまでのセールスの自然な成り行きであるべきです。最後に対立が起きては意味がありません。顧客があなたを信頼しており、何をかうのかはつきり理解し、そしてあなたが売るものを必要としている時に、最も効果的な提案が可能になります。太郎さんがより効果的に成約に至るために意識すべき事柄を以下に示します。

成約の段階における、太郎さんの主な強みは...

- 安定した、対応力の高い契約後のサポートを提示できる。
- 融通の利く性格を生かして、予想外の事態に対応できる。
- 解決提案への顧客の反応に、共感的に接することができる。
- 対立を避けるため、双方にとってメリットがある解決策を探ることができる。
- 商品の特徴と利点を、注意深く簡潔に要約することができる。
- 彼の強い責任感が、買い手が確信を持って購入決定する際の助けになる。



パーソナルノート

成約の段階において、太郎さんが心がけるべきことは...

- 将来の利益について、自信を持って話すようこころがける。
- 結果を出すために、自分がそこにいるということを忘れない。
- 単に注文を依頼しただけでは、顧客に過度のプレッシャーはかからないことを認識しておく。
- 金銭問題について、話しづらそうにするのではなく、むしろ自信を持って話す。
- 多様性を意識し、取引成立のために、様々なやり方を試してみる。
- 慣例に頼りすぎず、新しいアイデアをもっと受け入れるよう努める。

フォローアップとフォロースルー

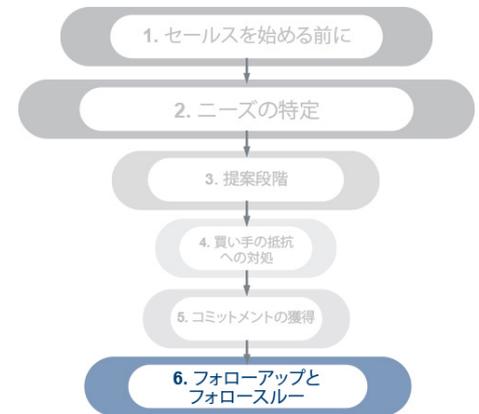
顧客との関係を構築できたら、その関係を維持し、成約後も顧客のために役立つことが、セールス担当としてのあなたの役目です。ここでは、太郎さんが成約後のフォローアップの段階で意識すべき事柄を示します。

成約後のフォローアップ段階における、太郎さんの主な強みは...

- 顧客と連絡を取り続けることで、将来安定した取引が得られるということをわきまえている。
- 顧客を、一緒にいたい友人として受け入れることができる。
- 全ての段階において、詳細に渡るフィードバックを収集している。
- 初期プロセスが完了した後でも、顧客と長く連絡を取り合うことができる。
- 顧客との連絡を続けるため、効果的なモニタリングシステムを構築する。
- 人を支援する優れた能力がある。

クロージングとその後のフォローに関して、太郎さんが心がけるべきことは...

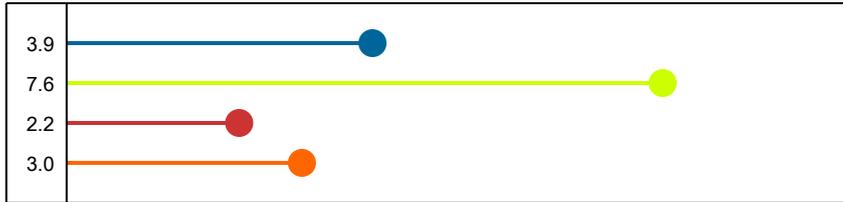
- 顧客ニーズを満たすためには、規則を曲げることも検討する。
- 軽く見られないようにするために、あまり軽々しくイエスを言わないよう心がける。
- より大きな収益を生み出す可能性のある顧客に集中する。
- 付属品やオプションを販売する可能性を、検討し続ける。
- 約束したことを、忘れずに実行できるためのシステムを作る。
- 顧客との関係は、それ自体が目的ではなく、目的達成のための手段だと認識する。



パーソナルノート

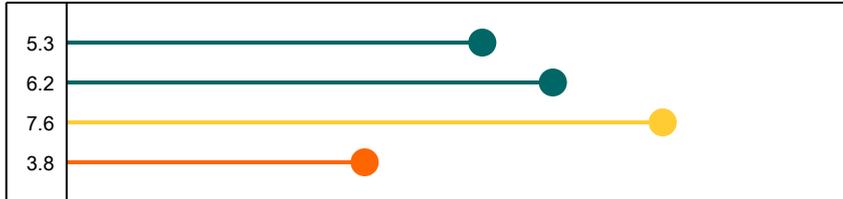
セールス傾向指標

セールスを始める前に



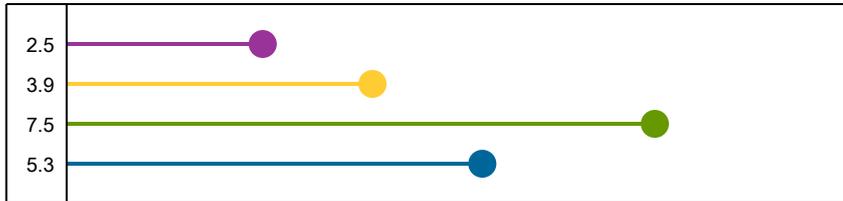
- リサーチ
- 信頼関係の構築
- 明確な目的
- アポイントメントの取りつけ

ニーズの特定



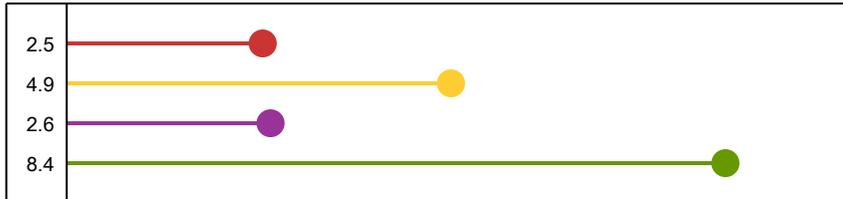
- 聞き取り
- 質問
- 励まし
- 機会の創出

提案段階



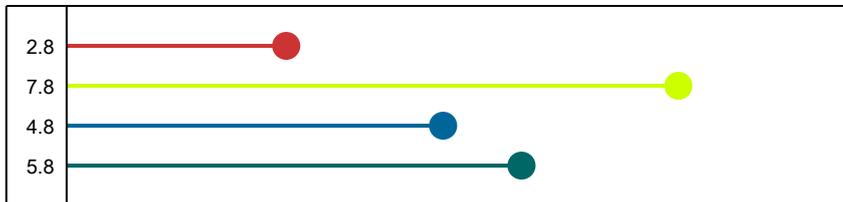
- 焦点化と関連づけ
- 熱意あるプレゼンテーション
- ニーズへの理解を示す
- 取りまとめと精度

買い手の抵抗への対処



- 反対意見への対応
- 納得度の高い説明
- 詳細の明示
- 懸念事項への対応

コミットメントの獲得



- クロージング
- 柔軟性
- リスクの最小化
- 顧客ニーズへの対応

フォローアップとフォロースルー



- コンタクトの維持
- 取引計画
- 関係維持
- 新たな取引の開発

自己成長

最高の人生とは、自己を探求し、成長をつづけながら充実した日々を送ることです。

この章では、個人が成長する上で欠かすことのできない事柄について焦点を当てていきます。この章の各項で提示する指針は太郎さんに変化をもたらし、太郎さんが成功を収めるための大きな力となるでしょう。

各項は、太郎さんが人生の目的を見定め、目標を設定し、それを達成できるよう自分自身を管理する上で有用な情報を提供します。太郎さんに本来備わった創造性を引き出し、さらに深い個性に根ざした隠れた可能性を探求するためのアイデアを提示し、どんな障害をも乗り越えることを可能にするでしょう。

最後の項では、太郎さんにとって最も好ましいと考えられる学習スタイルを理解し強化するための、有効な情報を提示します。

このプロフィールが提示するアイデアを実行するというだけで、今後の成長についての深い洞察と助けを得ることができるでしょう。

目標と目的を持って生きる

人生の目的と、意義深いゴールを持つこととは、成功を手にするための基盤となると言っても過言ではありません。ここでは、太郎さんがゴールを設定して目的を見定める際に心にとめておくべき事柄について考察します。

目標と目的を持って生きる

人の幸福をととても気にかける 太郎さんの目標は、自分自身だけでなく、多くの人のニーズや期待を満たすことを中心に据えています。目標は数で表せることが重要だと考えます。彼が道をそれず、意欲を持ち続けるには、時に指示や報酬が必要かもしれません。太郎さんは、自分の能力を最大限生かして状況に適應できるようなプロジェクトで、最も力を発揮します。

自分で自分を追い込むことに消極的なため、時に自分が本当に求めることを達成できないことがあります。業務遂行に不屈の決意を見せ、とくに予定表、取引契約、業務遂行などに長けています。彼は人に悪影響を及ぼすかもしれないような個人目標を立てようとはしません。彼は今を生きようとします。未来は彼にとって、時々多少ネガティブな色合いを帯びて見えます。自分のニーズにもっと集中することは、彼にとって有益かもしれません。

いつも衝突や対立を避けようとし、均衡を保とうとするあまり、結果的に最終目標がないがしろにされてしまうことがあります。気楽な態度で暮らしており、同じように気楽なやり方で、短期的な目的を決めることがあります。自分の可能性を引き出す意味でも、彼はもっと緊張感を持つべきかもしれません。多くのことを引き受けすぎる傾向がありますが、太郎さんはどうにかすべてを仕上げています。もっと自制して、手順よく取り組めば、彼はさらに効果を発揮できるでしょう。彼は、自然とチーム目標に集中しがちになることが多いのですが、個人目標を進めることにも時間をかけなくてははいけません。楽しんで「今を生きて」いますが、将来のニーズにも目を向けるべきです。

パーソナルノート

時間と人生の管理

ベンジャミン・フランクリンは「人生を愛する者よ。時間を浪費してはならない。人生とは時間の積み重ねなのだから。」と語っています。この項では、太郎さんが時間と人生をもっと有効に管理するための提案を示します。有用なものがあれば、それらを日々の生活に取り入れ活用することをお勧めします。

時間の使い方や管理に関する太郎さんの傾向

革新的な代案を考えている人のやる気くじいたり、またはそうした人を重視しないことがある。

自分で熟慮した考え方を、変えたがらないことがある。

規則正しく仕事をしたがる。

自分でも意識せずに、人のために自分の二一ズを犠牲にすることができる。

取るに足らない細部に、時間をかけすぎることが時々ある。

誰の話でも喜んで聞き、献身的に手助けをする。

向上への推奨される行動

→ 差異を大切にし、人の能力をもっと信頼するよう心がける。

→ 同僚からの善意の意見には、耳を傾ける。

→ 慣例を破ることで、隠れた機会を浮き彫りにすることができる。

→ 個人的に興味があることに使う時間を、定期的に日程に組み込む。

→ 限られた時間を有効活用できるよう、厳しく見直す。

→ 支援的な言い方で、「No」と言って断ることもできると知っておく。

パーソナルノート

創造力の発揮

創造力とは、人と同じものを見た場合に、人とは違う発想をすることであると言われていま
す。人はそれぞれに異なった創造力を備えています。この項では、太郎さんの創造力の特徴と
それを活かす方法とを示します。

創造力の発揮と関連する太郎さんの傾向は

人の意見に耳を傾け、それを踏まえて行動
する。

自発性を高めるためのセッションを、完璧
にオーガナイズすることを好む。

良識を備えているので、ほとんどのアイデ
アに関連性を持たせられる。

友好的な姿勢で、人から意見を引き出す。

人と一緒に解決策を作り上げようとする。

人生における進歩は、そのほとんどがゆる
やかなプロセスで進むと考える。

向上への推奨される行動

→ 意見が多すぎると、結果的に台なしになっ
てしまう場合もあることをわきまえてお
く。

→ まずやって、後からオーガナイズする。

→ 関連がなさそうなアイデアから、優れた洞
察が得られないか考える。

→ 自分が生み出したアイデアと、人のアイデ
アのバランスを保つ。

→ 成果に集中することで、解決策が更に明瞭
になる。

→ 今行動を起こし、何かを急速に変えること
にトライする。

パーソナルノート

生涯学習

継続的な学習は、自分自身の向上と成長のためのキーエレメントです。この項では、太郎さんが効果的に学習できる環境や条件を提示します。これらを活用することは、学習計画の立案や、自分自身の成長に大きな助けとなるでしょう。

太郎さんが好む学習の仕方や環境は...

- 学習の主題を自分のペースで人に説明する。
- 右脳をたくさん使う、包括的でホリスティックな取り組み方ができる。
- 自分に通ずる価値観を持つ人たちと仕事ができる。
- 行動を起こす前に、一步退いて考える時間がある。
- 活動や演習の要点が何であるかについての、明確な答えが提示される。
- 持ち前の忍耐強さを最大限活かして、着実に仕事を進めることができる。

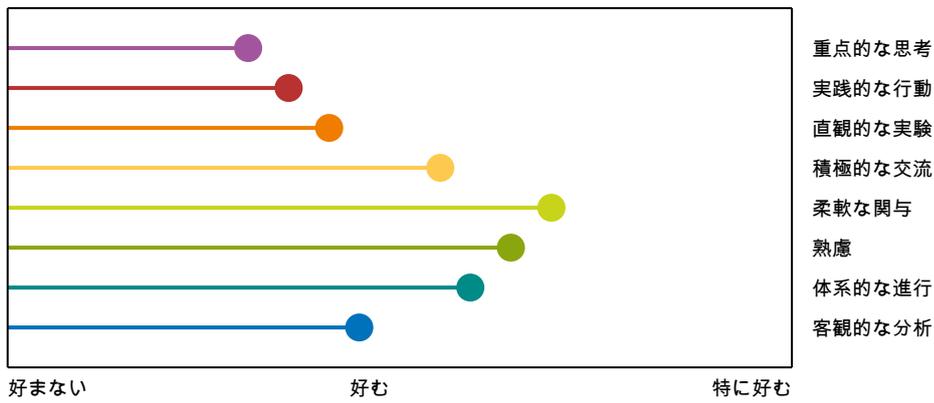
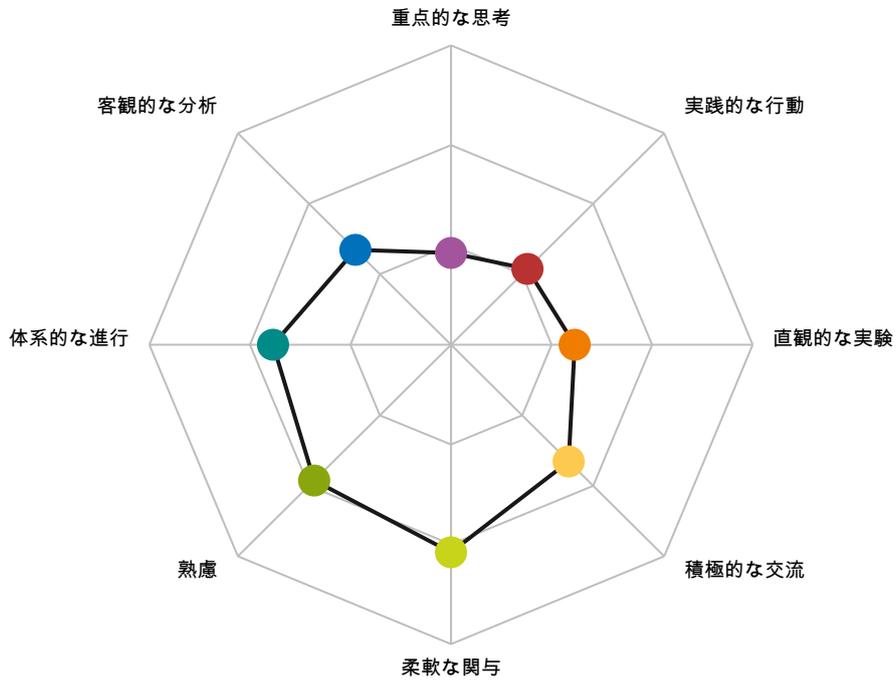
太郎さんの成長を促してくれるような学習の仕方や環境は...

- すべて読了できるかなど気にせずに、もっと多くの本に目を通す。
- 行動計画を立て、それから逸れない。
- 経験したことのない、新しい問題に挑戦する。
- 良質なものだけでなく、多くのアイデアをもっとオープンに受け入れられるよう意識する。
- 人の特異な見方や提案をもとに行動することが奨励される。
- 学習を通じて、自分のどの様な能力やスキルを伸ばす必要があるのかを、はっきりさせておく。

パーソナルノート

学習スタイル

2017年6月13日



面接時の質問

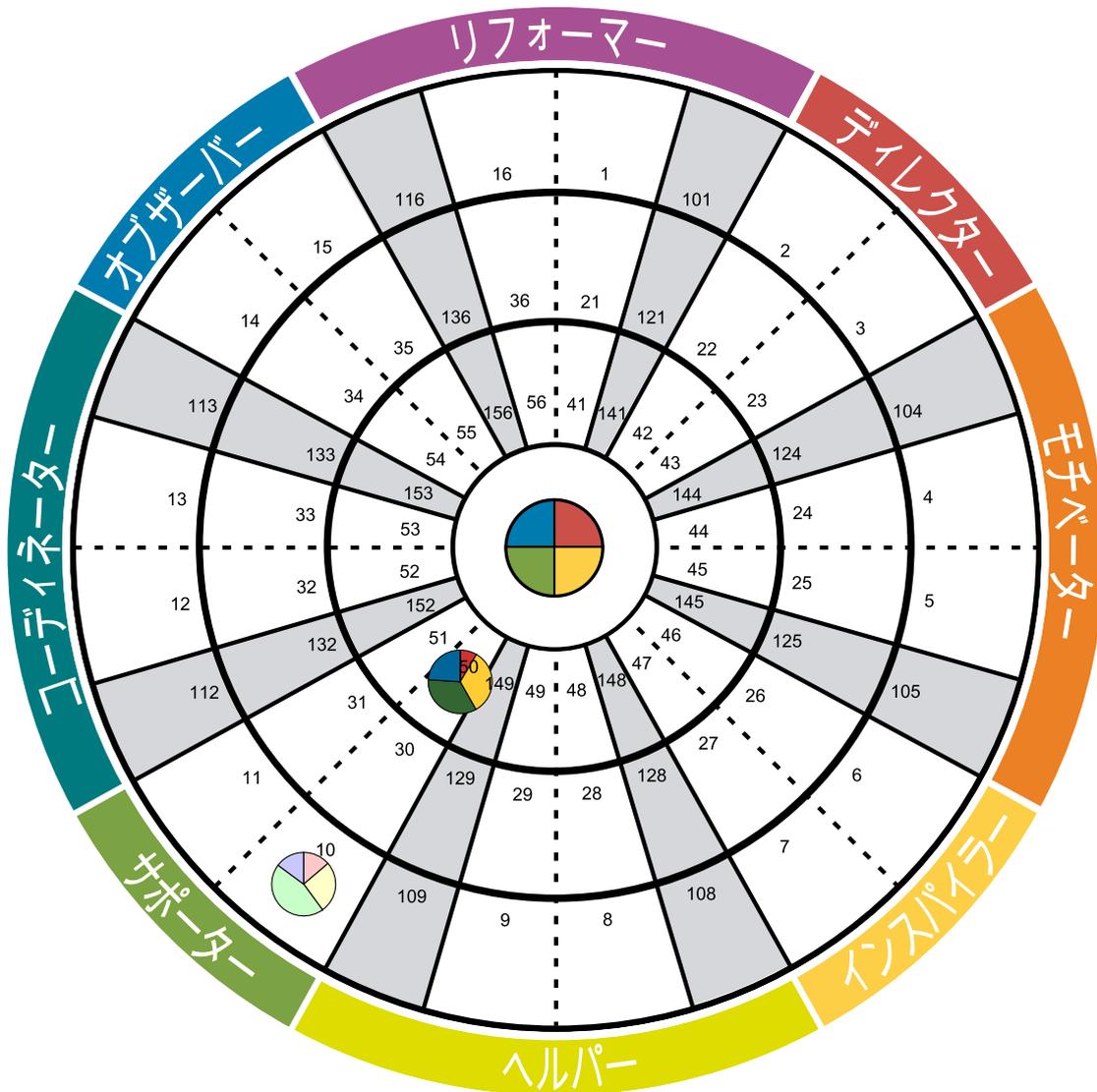
太郎さん に対して面接を行う際に有効であろうと思われる質問のリストを以下に提示します。これらの質問は、太郎さんがより苦手とする事柄、つまり伸ばす余地がある分野を考慮して作成されています。自分の具体的な仕事に対して、実際にこれらの質問を投げかけてみてください。太郎さんが自己認知を深め、成長するのに役立つはずです。

太郎さんへの面接の際に有効と考えられる質問例

- 仕事上、心配や不安を感じることもあるとしたら、それはどんなことですか？不安を感じる理由はなぜですか？
- 扱いづらい人に厳しい態度で臨まなくてはならない時、どうやってその状況に対処しますか？
- 短い期間と厳しい納期が要求されるプロジェクトに、どう対応しますか？
- 数年後の自分の経歴は、どのようになっていると思いますか？
- グループ・ミーティングで、確実にあなたの意見を検討してもらうには、どうすればいいでしょう？
- 今抱えている以上の仕事を断るのが適切なのは、どんな時だと思いますか？
- 時に、仕事や課題が山積することがあります。なぜそんなことになると思いますか？
- どうやって目標と目的に集中しますか？
- 自分が、今与えられたポジションで十分に機能できる状態になるためには、どれくらいの期間がかかると思いますか？また、そうなるための、あなたにとっての優先事項は何ですか？
- どのような環境でなら、迅速に、しっかりと仕事に取り組むことができますか？

パーソナルノート

Insights Discovery® 72タイプ Wheel



意識されているホイールポジション

50: ヘルピング・サポーター (アコモデーティング)

あまり意識されていないホイールポジション

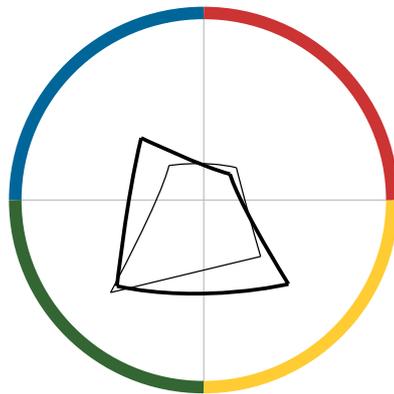
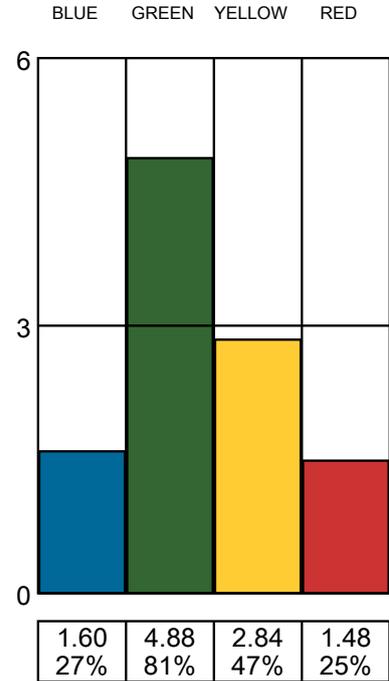
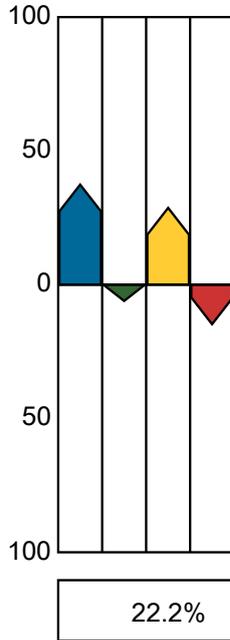
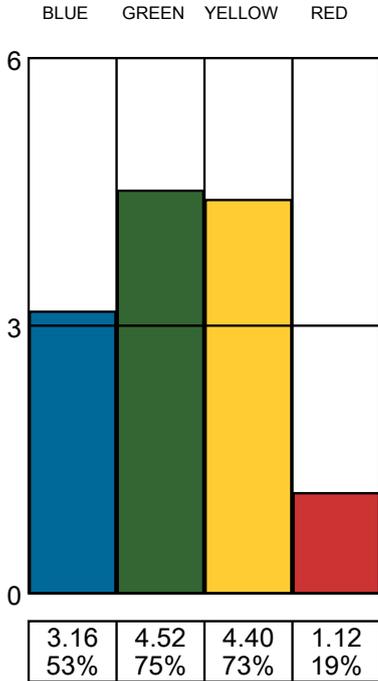
10: ヘルピング・サポーター (フォーカスト)

Insights Discovery® カラーダイナミクス

ペルソナ (意識されている)

選好フロー

ペルソナ (あまり意識されていない)



— 意識されている
 - - あまり意識されていない



GLOBAL HEADQUARTERS
Insights Learning & Development
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.
TEL: +44(0)1382 908050 FAX: +44(0)1382 908051
EMAIL: insights@insights.com WEB: www.insights.com