

LIFO[®] Reports

== Management Styles ==

氏 名 八重洲 太郎 様

組 織 名 株式会社ビジネスコンサルタント

所属・役職 営業部



内 容

- 1 . L I F O[®] について
- 2 . 平常時における強みの確認、緩和、拡張と応用
- 3 . ストレス時における強みの確認、緩和、拡張と応用
- 4 . あなたの周囲の人たちへのアドバイス

実施日：2006年05月18日



株式会社ビジネスコンサルタント

	支持・放棄 S / G	統制・争奪 C / T	慎重・固執 C / H	適応・妥協 A / D
平常時	18 	30 	15 	27
ストレス時	19 	29 	14 	28

目 次

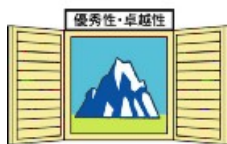
- 1 - 1 . L I F O[®] 解説
- 1 - 2 . セルフ・ポジション・チャート
- 2 - 1 . 基本的特徴（平常時）
- 2 - 2 . 部下・後輩に対するときの特徴（平常時）
- 2 - 3 . 仲間・同僚に対するときの特徴（平常時）
- 2 - 4 . 変化・変革に対する特徴（平常時）
- 2 - 5 . マーケティング・販売に対する特徴（平常時）
- 2 - 6 . 苦手とする特徴（平常時）
- 2 - 7 . 強みを過剰使用したときの特徴（平常時）
- 2 - 8 . 他者とのコミュニケーションを効果的にするアドバイス（平常時）
- 2 - 9 . その他アドバイス（平常時）
- 3 - 1 . 葛藤状況での特徴（ストレス時）
- 3 - 2 . ストレス時の特徴（ストレス時）
- 3 - 3 . 他者とのコミュニケーションを効果的にするアドバイス（ストレス時）
- 3 - 4 . その他アドバイス（ストレス時）
- 4 - 1 . 周囲の人たちへのアドバイス（平常時）
- 4 - 2 . 周囲の人たちへのアドバイス（ストレス時）

1 - 1 L I F O[®] 解説

L I F O[®] は、行動科学に基づき、個人やグループの成功を促進することを目的に開発されたもので、個人の人生における基本的指向性や行動スタイルを明らかにし、この「自己理解」を基礎として、個人やグループが仕事において成功を収めたり、また重要な人たちとのかかわりにおいて何らかの影響を与えるための明確なアドバイスを提供します。

L I F O[®] では、「世の中を見る4つの窓」という概念で4つのスタイルを用いて表現します。すなわち、

4つのスタイル



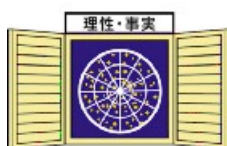
支持 / 放棄 (Supporting - Giving)

一所懸命に人に尽くすことと理想に向かって優秀性を追求することによって自分の価値を証明できるなら、物事は必ずうまくいくという哲学を持つ。



統制 / 争奪 (Controlling - Taking)

能力を発揮することと好機をしっかりとものにすることによって成果を上げられるなら、物事は必ずうまくいくという哲学を持つ。



慎重 / 固執 (Conserving - Holding)

行動する前にじっくり考え、自分の持っているものを最大限に生かせるなら、物事は必ずうまくいくという哲学を持つ。



適応 / 妥協 (Adapting - Dealing)

まず人を喜ばせ、まず相手の求めているものを提供するなら、物事は必ずうまくいくという哲学を持つ。

スコアの解釈

2つの側面

平常時

自己に有利な状況、物事がうまく進んでいる状態で取りたい好きなスタイル

ストレス時

自己に不利な状況、ストレスや葛藤がある状態で取りたい好きなスタイル

* 4つの中で最も大きい数は、あなたの最も好きなスタイル（メインスタイル）を表しています。最大の数との差が3以内の数があれば、そのスタイルもあなたの最も好きなスタイル（メインスタイル）になります。

* 4つの中で最も小さい数は、あなたの最も苦手なスタイル（リストスタイル）を表しています。最小の数との差が3以内で、最大の数から4以上の数があれば、そのスタイルもあなたの最も苦手なスタイル（リストスタイル）になります。

* 上のどちらにも当てはまらない数は、あなたのバックアップスタイルを表しています。バックアップスタイルは、最も好きなスタイルでもなく、最も苦手なスタイルでもないものです。

4つのアプローチ

確認

自分のスタイルと強みを理解し、評価する。

緩和

最も好む強みを使い過ぎないようにする。

拡張

最も好まない強みをもっと使い、身につけ、その観点から物事を見してみる。

応用（対人関係・チームワーク）

強みの確認・緩和・拡張の考え方・やり方を、対人関係やチームワークに活用する。

この解説は、あなたの各スコア間の点差の度合いも考慮して、いろいろな状況でのあなたの強みを明確にし、さらに効果的、生産的に行動するためのアドバイスを記述してあります。

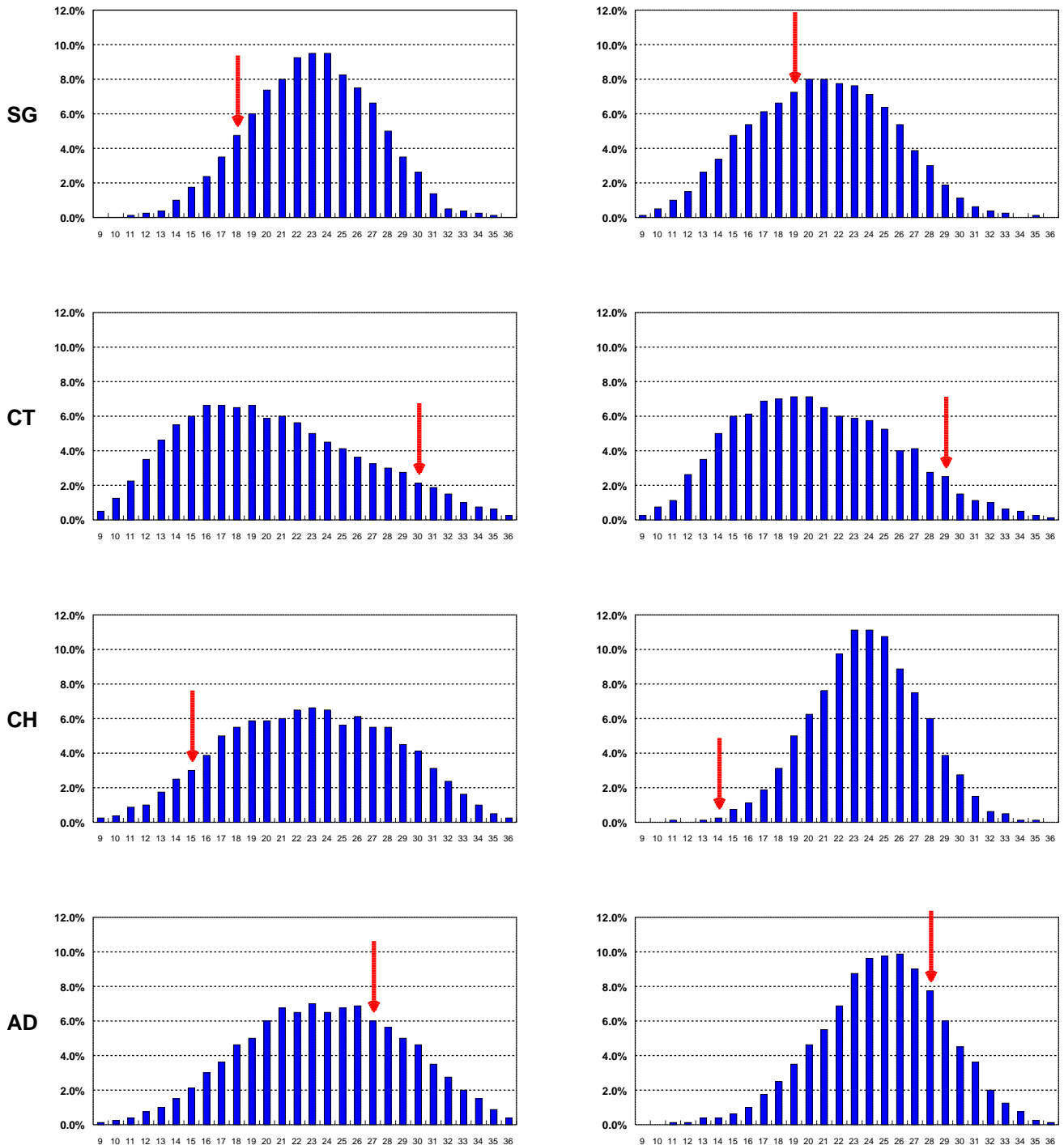
1 - 2 セルフ・ポジション・チャート

下記のグラフは、各スタイルのスコア分布（ ）を表し、矢印 はあなたのスコアを示すポジションを表しています。他者との比較の中で、自分の強みの特徴を捉える参考にして下さい。

	平常時	ストレス時
SG	18	19
CT	30	29
CH	15	14
AD	27	28

平常時

ストレス時



() グラフは、日本国内における過去3年間のLIFO受講者からランダムに抽出した1万人を集計したものです。

2 - 1 基本的特徴（平常時）

あなたは非常にエネルギッシュで、挑戦の気概に富んだ果敢な行動をとります。新しい状況には自発的に反応し、起こるであろう周りの人々の反応を予測して直感で意思決定を下します。時間は緊急感を伴って扱われ、多くのことをあなたの力で成し遂げ、多忙に活動して周囲の人々に影響を与えている状況を好みます。あなたははっきりした意見を主張すると共に、巧妙な手やユーモアを用い他者を説得し、人々を味方につけることができます。何かを実行する時は如才なく他者を巻き込み組織化し、素早くやらせる傾向があります。あなたは自分の能力に自信を持ち、楽天的な見通しを立て、他者に力強く示すでしょう。競争関係の中で挑戦することは、大変刺激的なことでしょう。チャレンジ性が高く、バラエティに富んだ創造的な仕事をすることを好みます。課題に対しては、斬新な手法を進んで試みます。大きな責任があり能力を存分に発揮できる機会は、高い自主性をもって仕事をするための非常に大きな動機づけとなります。

あなたは不確かで曖昧な状況においても、役割を感じ取り結果を出していくことができる柔軟性を持ち合わせています。プランニングは必要に応じて、大まかに素早くなされます。計画や提案が人々に快く受け入れられるか気に向け、雰囲気確かめましょう。そして他者の反応や関心や考えについて、自分が認識していることを、他者に伝わるようにコミュニケーションを図り、抵抗を抑えようと努めます。

2 - 2 部下・後輩に対するときの特徴（平常時）

人々はあなたを、いつでも新しいことに挑戦する、大変精力的で熱意がある人と認識しているはずで、人々の有能さと反応の機敏さをとても尊重し、高い成果には大いなる承認や賞賛を与えます。あなたは自主性を発揮し、物事を適宜判断してタイミング良く進めていくことができる人々を好み、課題遂行上の権限と大幅な自由を与えるでしょう。人々には、組織内の雰囲気や力関係を察知し、円滑な対人関係をもって物事を迅速にやり遂げることを求めます。あなたは、明るくて隠しごとなく、状況対応が巧みで、自信に満ちた人たちを高く評価します。逆に、具体的な多くの細かい指示や監督を必要とする人々には好感を持たないでしょう。

2 - 3 仲間・同僚に対するときの特徴（平常時）

人々はあなたを、何事にも機敏で非常に決断力があり、活発で社交的な人だと受け止めているはずです。どのような場においても常に人々の中心にいて人々にはたらきかけることを好み、人々の感情を害さないように如才なく自分の意見を通します。新しいことに挑戦することや、組織的に重要な役割を担ったり、最前線で注目を浴びる機会を歓迎します。討議には積極的に参加し、見解を熱意を持って表明します。あなたは他者の感情に敏感であり、意見の相違を扱う際は外交的な態度で接し、調和した雰囲気とうまく保つでしょう。意思決定に関しては、メンバーとの合意を大事にしますが、最終的にはあなたの考えを力強く示して、納得させようします。

2 - 4 変化・変革に対する特徴（平常時）

あなたは基本的に、物事がいろいろと変化することや、自ら目新しいことに取り組むことを好みます。あなたは、変革そのものをチャレンジに満ちた、自分の能力を示す好機であると見なし歓迎します。その変革に組織的な見返りが認識でき、影響を受けそうな人々から支持されていれば、変革の企画段階から参加して大胆で革新的な案を展開し、主導性や影響力を発揮して熱心に取り組みます。しかし意見を述べる余地が無かったり、押しつけられた変革に対しては、強く抵抗を見せるでしょう。変革活動を組織化する過程で、あなたの意見が人々から喜んで受け入れられると感じられると、より一層の勢いを持って取り組みます。但し、変革活動に打ち込んで、短期的に成果が実感できななかったり、見返りが無いと感じたら、急速に興味を失う傾向があります。

2 - 5 マーケティング・販売に対する特徴（平常時）

あなたは競争心が強く、競争相手の動向や反応に注目し、競争相手にダメージを与え、市場を席卷するような大胆な戦略を打ち出し実行することに高い興味と関心を持ちます。また市場の流行や顧客の反応についても関心を示しますが、緻密で詳細な調査や分析作業はあまり好まないでしょう。短期的な成果を出せるプランニングを重視して、即座に実行に移します。

販売活動においては、社交的で誰とでもすぐに親密になり、自社の強みをアピールします。顧客の欲求にも敏感で、柔軟に対応しますが、商談は終始あなたのペースで進め、機転が利いたアイデアを矢継ぎ早に提案します。短期間のうちに契約を結ぶために、タイミングを逃さず顧客にプレッシャーをかけるでしょう。

2 - 6 苦手とする特徴（平常時）

あなたは、エネルギーに行動しますが、細かいところに神経を配ったり注意深い詳細なプランニングにエネルギーを傾けることはありません。考えられる限りのいろいろな案を徹底的に分析して、慎重に比較検討するというよりは、最初に考えついた良いと思われる案を直感的に採用する傾向が強いです。手順・手続きが決まりきった事務管理上の事柄には興味が持てず、何かを見落としたり飛ばしたりする可能性があります。人々は、細かい点への注意力や分析力が欠如していると感じているかもしれません。あなたの指示は簡潔ですが大雑把なところがあり、論理性に欠けた説明になることがあるでしょう。そのため人々に不明確な印象や誤解を与えている可能性があります。その上、物事の定期的な進捗点検を最小限度にしかせず、最終段階に至って細かい点で漏れや不備が発見されることがあるかもしれません。またあなたは目先の課題対応は得意ですが、長期的な観点でじっくり取り組むべき問題を忘れてしまうことがあるでしょう。

2 - 7 強みを過剰使用したときの特徴（平常時）

討議において、あなたは自分の見解に自信を持っているので、初期から押し通してしまい、討議を支配し、人々が発言する機会を奪っている可能性があります。また、あなたの意思決定は、事を急ぐあまりに非常に衝動的なことがあり、いろいろな案についての十分な考慮や関連する全ての事実についての分析、長期的な視点からの検討を欠いてしまうことがあります。早すぎる意思決定により、詳細に検討すれば未然に防げた問題を引き起こしてしまうことがあるでしょう。また、新しい挑戦的なことを求めるために、現在進行中のことをやり残したまま、他の新しい課題に乗り換えてしまうことがあるかもしれません。あなたは自信過剰で自惚れが強くなることがあり、課題に対する見通しが楽天的で甘くなる傾向があります。更にあまりに多くのことに好奇心を持って自ら手をつけようとするため、エネルギーを分散させてしまい、時間管理の問題を引き起こす可能性があります。

2 - 8 他者とのコミュニケーションを効果的にするアドバイス（平常時）

あなたは、言うべきことをきちんと整理し、体系的に論旨を展開させることが重要です。あなたの話は、不用意にあちこちに跳んだり、テンポが早過ぎて、人々にあなたの考えを理解しにくくしている可能性があります。また人々にインパクトを与えるために、独特のユニークな説明の仕方をしてしまい、内容を犠牲にしてしまうことがあるかもしれません。特に几帳面な人達に提案をする時は、事前にデータや情報を文書にまとめておき、理路整然と論理的に提示をする必要があります。求められる詳しさと深さを持ったデータを提供し、丹念に説明することが重要かもしれません。またコミュニケーションの行き違いを防ぐためには、何でも押し通すのではなく、人々にあなたの期待を具体的に提示し、課題の背景や詳細を丁寧に説明して相手に確認していただくことが必要でしょう。特に、不慣れな人や新しい人には、より具体的に解りやすい指示が重要です。

2 - 9 その他アドバイス（平常時）

あなたの即断力は、衝動性につながる可能性のある両刃の剣です。意思決定をする前に、長期的な視点も踏まえ少なくとも二つ以上の選択肢を考慮し、客観的に考える時間を取るべきでしょう。提案内容を詳細に検討したり分析する場合には、論理的に緻密に物事を分析できる人の支援を受けるか、一緒に仕事をするようにした方が良いかもしれません。あなたは興味あることには何にでも手を出してしまう傾向があるため、時間不足に陥ることが多いでしょう。関係している仕事に優先順位をつけ、それに従って仕事を進めると、時間をより効果的に管理できます。またうまく他者に権限委譲していけば、時間不足の問題を緩和できるでしょう。そしてあなたが要求しているほどには専門性が高くない人々には、無理強いするのではなく、よりきめの細かい教育指導や監督をすることが重要です。チーム活動を行う時は、あなた自身の自己主張の強さ、および強引さを抑制することで、もっと効果的な情報交換ができます。新しい企画を事業化する時などは、関係者に討議を呼びかけ、アイデアを求めて傾聴すると人々の協力や支持を促し、心理的な橋渡しにもなります。このような動きをすることは、気持ち良く生産性を高めていく上で、人々とあなたの双方にとって大いに有益でしょう。

3 - 1 葛藤状況での特徴（ストレス時）

対立や意見の相違がある時、あなたは、友好的な雰囲気を維持しながら率直に主張し、自分の考えを押し通そうとする傾向があるでしょう。あなたは意見の対立を、あなたの影響力を示し脚光を浴びるチャンスと捉え、如才なく相手を説得しようとする傾向があります。相手の反応や感情に注意を払い、不必要に刺激して緊張が高まらないようにユーモアを用いたり相手の関心事に話題を向けたりしながら、巧みに主導権をとるでしょう。相手の見解の本質を理解するために質問を投げかけ、あなたの言動が相手にどのような影響を与えているのか確認しつつ如何に議論を方向づけるかに集中します。理詰めや細かい分析的な見解には、あまり耳を貸さない傾向があります。相手を一方的に説得することが難しい状況では、あなたはできるだけ双方がメリットを感じられる解決策に向けて努力します。

議論が長引いてくると、あなたは忍耐力が切れ、勝ち負けで決着をつけようとして激しい議論を展開する可能性があります。あるいは、人間関係に気を使って簡単に妥協したり、ユーモアを用いて注意を他にそらしてしまったりする傾向があります。そのために問題は解決されず、人々がフラストレーションを何か別の問題にすりかえる原因となるかもしれません。他者からは、あなたの立場や本音が理解できかねたり、あなたの決断が偽善的に見えたりすることがあるでしょう。個人攻撃や批判を受けたような時は、あなたは冷静に話し合うことができなくなって攻撃性を強め、自分の立場や評判を守るために、いろいろな手を使って反撃し、相手に譲歩や妥協を強要する可能性があります。

3 - 2 ストレス時の特徴（ストレス時）

プレッシャーを感じたり、危機的状態に陥った時、あなたは迅速に対応し、一度にたくさんのことを処理しようとしめます。あなたは刷新的な方法を進んで試す柔軟性があり、見込みのありそうなことは何でもやろうとするでしょう。あなたは楽観的な自信のある態度をとって人々にハッパをかけ、できるだけ早く解決するための努力を促します。

しかし、成果が上がらずストレスが非常に大きくなると、さらに多くのことを急いで処理しようとして努力が分散し、結局何一つとして完全な問題解決に至らず悪循環に陥る可能性があります。結果を焦って権限委譲していることにまで口を出し、人々の士気を損なうかもしれません。このような状況になっても、あなたは相変わらず自信ありげに振る舞って現実的でない見通しをする傾向があり、結果がうまくいかない、人々からの信頼を失う可能性があります。

3 - 3 他者とのコミュニケーションを効果的にするアドバイス（ストレス時）

意見の対立状況が長引くと、あなたは粘り強く議論を続けることができなくなり、攻撃的になったり話題を変えようとする傾向があります。また、安易な妥協案を求めたり有力な意見に合わせたりすることがあるため、変わり身の早い人という印象を持たれている可能性があります。あなたはもう少し冷静さを維持し、相違の原点に戻って互いに納得できるまで議論を続けることを心掛けた方が良いでしょう。あなたの見解で譲れない部分だけは最低限固守するという姿勢をとると、あなたの真意が相手に理解されるでしょうし、討議に対する真剣さが伝わるでしょう。また、あなたはもう少し述べたいことを全体的に整理し、論理的かつ体系的に表明すると説得のためには有益です。あなたは説得することを過剰に意識して誇張した表現を用いることがあり、相手に事実を曲げていると認識される恐れがあるので注意が必要です。このことは、特に論理的でまじめな人々に対しては重要であり、注意しないとあなたの信頼が失われることとなります。

3 - 4 その他アドバイス（ストレス時）

危機状況や緊急状態では、あなたは、問題に対して俊敏に反応しますが、結果を急いでやみくもに多くのことを手掛けるのではなく、優先順位を設定して確実に進めていくことを考えた方が、結果的には生産性が上がるでしょう。問題を体系的に整理して多面的に解決策を検討し、スケジュール化して解決に着手すると、エネルギーをつぎ込む割に効果が上がらないという悪循環は避けられるはずですが。実践的で経済的な解決を導くには、あなたは分析的なことに努力を傾けたり、もっと細かい事柄に注意を向ける必要があるでしょう。仕事の構成や責任分担、手順・手続きを詳細に設定すれば、人々に問題解決の行動に一定の方向性を与えると同時に、枠組みがあることにより安心感を与えることとなります。また、あなたが相当のストレス状態でも、正当な理由と本人への説明なしに、一度委譲した権限を安易に取り上げたりしないよう気をつけるべきです。

4 - 1 周囲の人たちへのアドバイス（平常時）

八重洲太郎さんは、自信のある積極的な態度に好感を持ちます。提案する時は、要点を簡潔に提示し、実施した際の予想される最終結果を強調するべきでしょう。提案に挑戦的な内容や競争的な要素が盛り込まれていると、興味を引きつけることができます。また、八重洲太郎さんが重要視している人々や、組織に影響力のある人たちの反応も伝えた方が効果的です。過度に念入りに長時間にわたるような詳細な説明は避け、もし要求されたなら、提案の理由と正当性を素早く提供することが重要です。あなたの主張を押しつけてはいけません。最終意思決定は委ねるべきです。

八重洲太郎さんは評判や評価を気にかけ、一目置かれることを望んでいます。グループでの意思決定や問題解決には必ず声をかけ、如才なく問題を持ち出すことが重要です。八重洲太郎さんの有能さを求めていることを伝えたり、必要としている情報を先取りしていち早く提供していくと、熱意を持って猛烈に力を発揮する可能性が高まります。

4 - 2 周囲の人たちへのアドバイス（ストレス時）

八重洲太郎さんと意見が対立した時は、批判的な表現や見下したような言い方を避け、機転のきいたユーモアを交えながら、率直な態度で議論を進めると良いでしょう。八重洲太郎さんは、理詰めの議論や長々とした説明には途中で忍耐力を切らして苛立つ傾向があるので、要点を手短かに話すことが重要です。八重洲太郎さんの見解に敬意を表して傾聴し、両者が満足するような解決策を求める気持ちを表現すると、強い抵抗が現われて攻撃的になるのを防ぎ、意思疎通はスムーズにいくでしょう。自分の意見に固執することなく、柔軟に対応することが重要です。組織の有力な人々があなたの見解を承認していることを前もって伝えると、八重洲太郎さんの受け入れを獲得しやすいでしょう。ストレス状態の八重洲太郎さんには、やっていることややろうとしていることを否定せず、共感や興味を示して友好的に接することが重要です。また、組織の中で起こっていることを絶えず知らせるようにした方が良いでしょう。