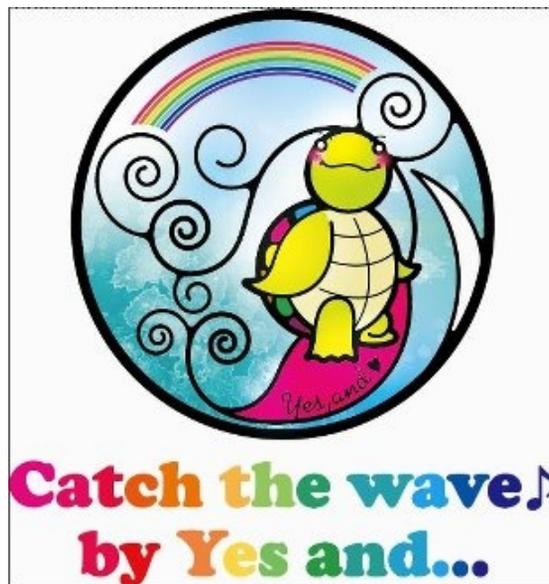


ココロのイロ研究

著者：樋榮 光



HOW YOU WANT TO
DEAL WITH YOURSELF

AUTHOR: HIKARU HIE

ココロのイロ

出典：Ena Communication Inc.

自分自身の行動の特性を知り、自分分析をしてココロのイロをみつけてみましょう。
また、相手の行動や口癖、思考傾向から相手の潜在的恐れや欲求を感じ取り、相手の希望を探求するためにこの「ココロのイロ」の知識を身につけておくに役に立ちます。

もし、あなたが道を歩いている時に前から恐そうな人が歩いてきたら、どんな行動をとりますか？

- A. 「なにエラそうに道の真ん中を歩いてるんだよっ」と思いつつ、もちろん、そのまま真っすぐ歩く。
- B. 「わあ！もしかして本物の〇〇〇?! ちょっと気になるー! いや、、やばい！」などいろんなことを考えている間にぶつかって更に慌てる。
- C. つい「すみません」と必要もなく謝りながら、道の端によける。
- D. 自分自身が持っている携帯電話を確認し、すぐに緊急電話がかけれるようにセット。さらに、「この先〇〇メートル先には交番もあるし、、」などとすれ違った後のことも考えた上で、道を譲り、何事もない顔をして先に進む。



さて、どれを選びましたか？

その前に、「ココロのイロ」について少し説明しましょう。
人はさまざまな『モチベーション（動機）』『恐れ』『興味／好奇心』などによって違った行動をとります。

同じ状況下においても、上記のように行動が異なります。
ここで正しく理解して頂きたいのが、どの行動が正しく、どの行動が間違いなのかという判断をしていることではないということです。

ココロのイロ

スピード重視

【赤】
司令主導独立傾向



- “自己の価値”を高く評価している
- 仕事中心、成果重視、負けず嫌い
- 単刀直入な方法で動機づけられる
- 自分の環境をコントロールしたい
- 他人の考えや感情に対してうとい
- リスクに立ち向かい闘う

【黄】
注目感化楽観傾向

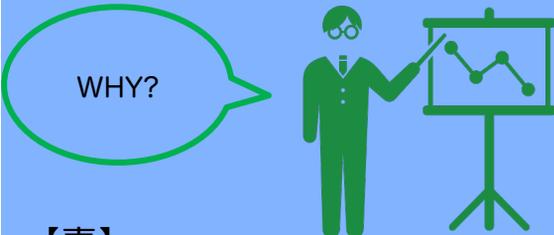


- 楽観的、直感的、好奇心旺盛
- 社交中心
- 周囲からの承認で動機づけられる
- 周囲から拒絶されることを恐れる
- まとまりがない
- リスクを考えず足をつっこんでアタフタ

成果重視

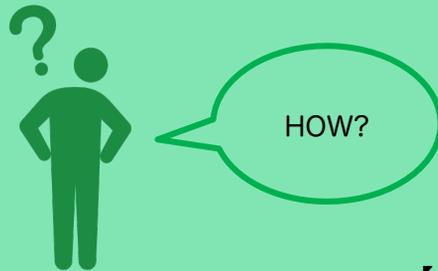
人重視

- 正確さ、質を重視
- 計算的、直観的、法則的
- 適切な方法によって動機づけられる
- 自制心がある
- 自分のやり方に対する批判を恐れる
- 自分にも他人にも過度に批判的で要求が強い



【青】
分析慎重法則傾向

- 实际的なチームプレーヤー
- 具体性重視
- 慣例によって動機づけられる
- 安定を失うことを恐れる
- 現状を維持し波風立てたくない
- 自己の感情を抑えて我慢する傾向



【緑】
安心安全理想傾向

完璧さ重視

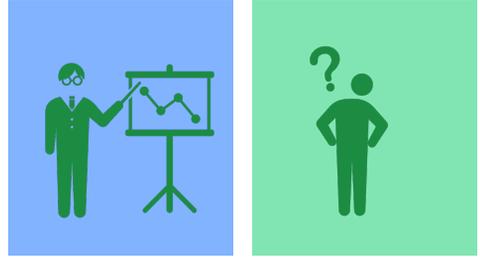
それぞれのイロの特性からみる関係性

意識しているときと、無意識でいるときの行動が違う人もいます。
また、別の部屋にいる人の行動はなかなか理解し難いものがあります。
ここでは、それぞれの部屋にいる人同士の関係性から、どんなことをお互いが考え、求めているかについて考えてみます。

上下の座標軸



V.S.



とにかく早く進めましょう

早くって言っても、まだ企画書が
仕上がってないですよ

とりあえず走りながら
進めればいいんです

とりあえずって！！
きっちり企画書を作成しないと
後で失敗したら、更に面倒です

左右の座標軸



V.S.



このプロジェクトを進めるためには
●●さんと〇〇さんに支援を
頼まないといけないなあ

今日は●●さんと〇〇さんと、
さて、何をしようかなあー！

このように、欲するものが異なると衝突することも多くなります。
特に4つの部屋でナナメの関係にある思考や行動はぶつかります。

それぞれのイロの特性からみる関係性

4つの部屋でナナメの関係にあるココロのイロ（思考や行動）は特にぶつかります。

Case 1



V.S.



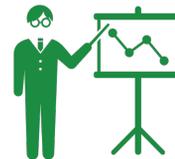
〇〇について、何か意見はありませんか？
（内心：自分の意見ぐらいハッキリ言ってほしいものだ。これでは、Yes,manだよ。

特にありません。
（内心：もっと優しいモノの言い方をしてもらえたら、意見も言いやすいんだけど…。

Case 2



V.S.



次のプロジェクトは〇〇から始めましょう！

面白そう！って直感があったんですよ

もー、細かいなあ、、、

〇〇から始める理由は？

それでは根拠になりませんよ。予算もかかることなので、きちんとデータと情報を集めてから始めましょう。

このように、同じ状況でもそれぞれの欲求が異なると思考や行動は全く違ったものになります。異なった考えをする人とのつきあいは大変だ、、、と思うかもしれませんが、

違いは違い。違いは面白い！

こう考えてみると、異なった思考をする人と接するときもより観察するようになり、楽しくなるはずですよ。

それぞれのイロの特性からみる関係性

異なったココロのクセ（思考や行動）をする人が存在するのは理由があります。
すこし考えてみてください。

もし、世界がこのような人たちばかりだったら？



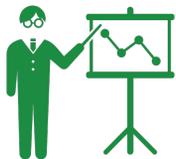
おそらく世界は、
少し攻撃的になりそうですね。



明るくて良さそうですが、
何も完結しなさそうですね。



ものごとが、
なかなか始まりそうにないですね。



究極の追及が始まりそうですね。

それぞれのイロの特性からみる関係性

異なった思考や行動をする人が、お互いの強みを受け入れ、それぞれの役割で発揮することが出来れば組織力は最大限に発揮できます。
組織として仕事を行うときの参考にしておいてください。

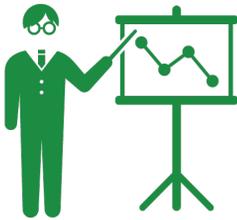
しかし、まず何よりも、何度も述べますが、自分自身のココロのクセを知ることはあなたの強みを最大限に活かす鍵になるのです。

【指示・命令】
アイデアを出して
成果を要求する



〇〇やるよ!

【分析・計画】
重要な詳細をつめて
プロジェクトを完成
されたものにする



【感化・促進】
外に向かってその
アイデアを
プロモートする



では計画を
立てます。

面白そう!!
やろう、
やろう!!

【支援・組織化】
そのアイデアを実現
できるようにして、
グループに対して定着
させようとする



いいですね。
やりましょう。

それぞれのイロの特性からみる関係性

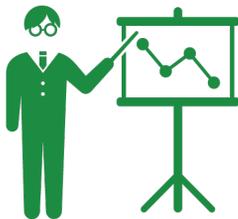
強みを強みと理解せず、出し過ぎると弱みになってしまいます。
それぞれが強みを出し過ぎた例をこちらにみせましょう。
特にナナメの関係はぶつかりやすいです。

指示
司令

指示し過ぎて高圧的に
なり周囲を恐がらせる



分析
計画



完璧を求め質問し過ぎて
拒絶される

感化
促進



相手の気持ちを考えず、
話しすぎて拒絶される

支援
組織化

我慢に我慢を重ね過ぎて自分の
中にストレスを溜め込んでしまう



Western Oregon州立大学卒業。

大手英会話スクールのマネージャー、実業団ソフトボールチームの専属通訳を経て、大手外資系コンピューター会社にて国際会議の企画運営などを手がけたのち、人財開発プログラムや英語力強化プログラムの開発に携わり、また研修講師としても活躍する。

2003年にEna Communication Inc.をハワイで起業し、現在はその取締役社長を務める。

プレゼンテーション、ビジネスコミュニケーション、行動心理学、コーチング、英語でのコミュニケーションスキル養成など幅広いジャンルで、年間250回以上の研修・ワークショップを開催。

受講者からの評価アンケートは毎回ほとんど100点。1500人が集まるIT系システムユーザー・カンファレンスにおいても4年連続で優秀講師賞を獲得し、日本人講師としてトップの評価を得る。常に斬新なアイデアで新しい研修の開発を行い、参加者の心を瞬時にとらえる研修講師として多くの企業からリピートオーダーが後を絶たない。



2006年春より慶応大学藤沢湘南(通称SFC)にて「プレゼンテーション技法」の講師も務める。2009年3月よりAIN JAPANを立ち上げ、双方向の学びの場を創る人財の育成に取り組んでいる。2010年9月よりApplied Improvisation Network Internationalのボードメンバー(理事)に就任。自立を育む教育力の向上支援とアジアパシフィック地域の教育力向上の活動に取り組み、2015年12月社団法人Applied Improvisation Facilitator Academia (AIFA) を設立、代表理事に就任。

2012年より日本ではまだ数少ないファカルティデベロッパーとして、大学教授の教育力向上研修を日本全国の大学から依頼を受け、教育のイノベーションを使命に邁進中。

2015年7月より東北芸術工科大学の初年次教育プログラムディレクターに就任し、主体性を引き出す授業プログラムデザインの構築を手がけている。

2016年4月より東北芸術工科大学の基盤教育センターにおいて准教授ならびに初年次プログラムディレクターに就任。

2019年4月開校の京都造形芸術大学附属高等学校の校長に就任、2020年3月退任。2020年4月より、湘南工科大学の特任教授に就任。高大接続プログラムづくりに関わる。新しいスタイルの学びの場としての学校づくりに邁進中。

Ena Communicationは、

「YES,AND」をスローガンにおき、「受け入れる心の体制づくり」を推進し、人とのより良いコミュニケーション活動が行われることを前提とし、国籍、思想、心情、民族、宗教、文化の違いを認めあえる平和な社会の実現に貢献します。



Catch the wave.
by Yes and...

Ena Communication Inc 代表 樋栄ひかる
Applied Improvisation Facilitator Academia 代表理事
E-mail: hikaru@ena-comm.com
Website: <http://hikaruhie.com>
<http://ai-fa.org>
FB/Twitter/Instagram : hikaruhie