

Facet5 SuperSkills

of great conversations

スーパースキル・プロフィール Sample Profile

日付	2023/05/29
発行元	Facet5 Testing
プロジェクト	Profile, Sample - 29/05/2023 5:08 PM



The Right Conversation 
Improving Organisational Performance, One Conversation at a Time



はじめに

ほとんどの人は、さまざまな場面で対話をしていますが、ただ時間を浪費するだけで信頼を損ねる対話をする人もいれば、相手との関係を強化し生産的な対話ができる人もいます。両者を分ける要素は何でしょうか？






研究によれば、良い対話をするためには5つのスキルが必要と言われており、これらをスーパースキルと呼びます。スーパースキルは個人の性格と関連がありますが、誰でも上達させることができます。

このレポートは、Facet5性格測定に基づいて、5つのスーパースキルを明らかにしたものです。これを活用し、対話における強み、改善すべき点を理解することができます。



5つのスーパースキル

研究では、全ての会話の土台となる5つの「スーパースキル」が存在することが明らかになっています。その5つは以下のとおりです。

	存在感	気を散らすことなく、相手のためにそこにいること。雑音、雑念に気をそがれることなく、対話に集中し続けること。
	自己認識	自分自身のバイアスや、思い込み、感情的になりやすいきっかけを自覚すること。対話中に自分の感情の動きを知り、コントロールすること。
	解読	言葉の裏にある相手が言わんとする意味合いを汲み取る。そうすることによって、相手は十分理解されたと実感できる。
	発言	対話に建設的で役立つような自らの見解を、たとえ相手にとって耳の痛いことでも勇気と確信を持って表現する。
	フロー管理	対話の流れ（前半、中盤、後半）を管理する。そうすることによって、対話がうまく流れ、皆が同意できる明確な結果に結び付く。

レポートが示すもの

自然に発揮することができるスーパースキルは、個人の性格に応じて異なります。これらの性格要素はFacet5によって特定され、ここから個人の「自然の」スーパースキル・プロフィールを特定できます。スーパースキルは、開発可能であることを理解しておくことが大切です。自己認識、フィードバック、トレーニング、練習で育成することが可能です。このレポートは、より生産的な対話をするための第一歩です。

- | | | | |
|----------------|---------------|--------------------|-------------------|
| 1. スーパースキルの全体像 | 2. 自然に発揮できる強み | 3. 開発する必要がある点と対応方法 | 4. 抑える必要がある点と対応方法 |
|----------------|---------------|--------------------|-------------------|

次のページ以降では、あなたのスーパースキルのプロフィールが表示されています。

この図は、あなたのスーパースキルの発揮傾向を示しています。対話の仕方において、あなたの性格がどのように影響するかを分かりやすく表したものです。

5つのスーパースキルは、それぞれ以下の3つの要素に分けられます。

S=Strengths：自然に発揮できる強み、**D=Develop**：開発する必要がある点、**M=Manage**：（やりすぎているので、自己管理して）抑える必要がある点

S、D、M各要素は、円の中心から外側に向けて伸びる棒グラフで示され、最小が0（グラフ表示なし）、最大が6となります。S、D、Mの合計は必ず6になります。

● **存在感**

気を散らすことなく、相手のためにそこにいること。雑音、雑念に気をそがれることなく、対話に集中し続けること。

凡例

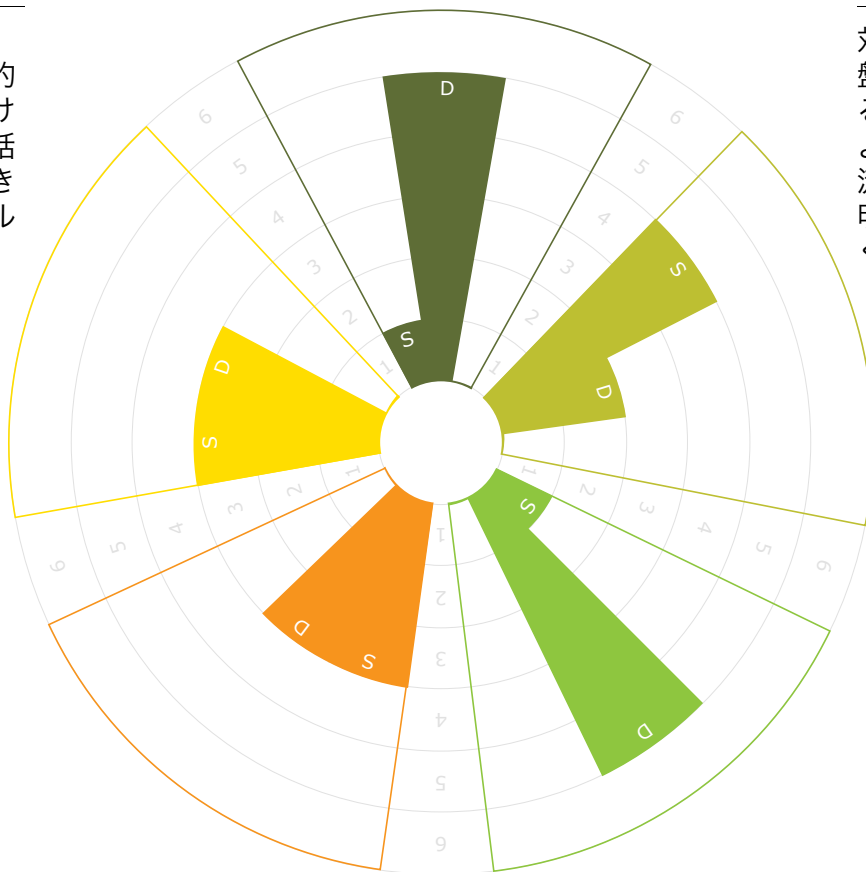
- S** 自然に発揮できる強み
- D** 開発する必要がある点
- M** 抑える必要がある点

● **自己認識**

自分自身のバイアスや、思い込み、感情的になりやすいきっかけを自覚すること。対話中に自分の感情の動きを知り、コントロールすること。

● **フロー管理**

対話の流れ（前半、中盤、後半）を管理する。そうすることによって、対話がうまく流れ、皆が同意できる明確な結果に結び付く。

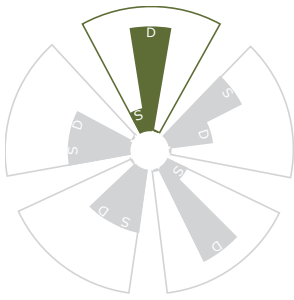


● **解読**

言葉の裏にある相手が言わんとする意味合いを汲み取る。そうすることによって、相手は十分理解されたと実感できる。

● **発言**

対話に建設的で役立つような自らの見解を、たとえ相手にとって耳の痛いことでも勇気と確信を持って表現する。



存在感

気を散らすことなく、相手のためにそこにいること。雑音、雑念に気をそがれることなく、対話に集中し続けること。

このスキルをうまく使う人は、注意力が高く、相手に集中しているように相手から見られます。テクノロジー（例えば、携帯電話など）で注意力が散漫になることや、他者が割り込んで対話の邪魔をすることがないようになっています。相手に十分に注意を向けるため、相手は大切にされていると感ずることができます。

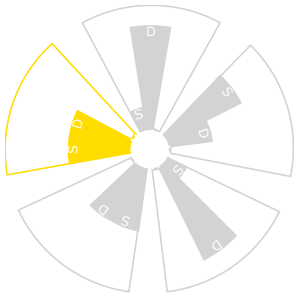
自然に発揮できる強みは…

- ・相手との対話に関係ないことについて自己対話せずに、対話に集中することができる点

開発する必要がある点は…

- ・対話に目的意識を持って集中し続けること
- ・意見に大きな違いがあったとしても、対話に参加し続けること
- ・より熱意と関心を持って、積極的に対話に参加、貢献すること
- ・しっかりと話し合うために、十分な時間を確保すること
- ・自らの疑い深い傾向を抑え、注意を払いながらも素直に対話すること

抑える必要がある点は…



自己認識

自分自身のバイアスや、思い込み、感情的になりやすいきっかけを自覚すること。対話中に自分の感情の動きを知り、コントロールすること。

このスキルをうまく使う人は、冷静で自己認識しているように相手から見られます。異議を唱えられたときでも、自身の感情を適切に制御することができ、自身の偏見や意見、意図が対話の妨げになること理解しています。

自然に発揮できる強みは…

- ・結論に達する前に、積極的に相手の意見に耳を傾けることができる点
- ・自分自身と相手のニーズのバランスをうまく取ることができる点
- ・効果的な対話をするために、自分のスタイルとアプローチの仕方を柔軟に変えなければならない場面を認識することができる点

開発する必要がある点は…

- ・相手の発言への関心を目に見える形で示す必要がある場面に気がつくこと
- ・より幅広く貢献したり、関与したりする必要がある場面を認識すること
- ・自分が対話に影響を与える偏見を持っていることを知り、認めること

抑える必要がある点は…



解読

言葉の裏にある相手が言わんとする意味合いを汲み取る。そうすることによって、相手は十分理解されたと実感できる。

このスキルをうまく使う人は、注意深く相手の話を聴き、相手が話す時間を十分に設け、性急に自分の意見を述べたりしません。多くの質問をして理解を深め、相手の意図をすぐに判断することを避けます。特に、相手の発言に真摯に関心を持っているように相手からみられます。

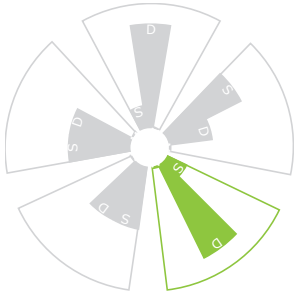
自然に発揮できる強みは…

- ・相手の要望を理解しようとする真摯な心構えがある点
- ・相手の本当の要望を理解することができる点
- ・相手の発言の裏にある真意を捉えることができる点

開発する必要がある点は…

- ・熱意と関心を示すことで、相手の話を引き出すこと
- ・積極的に対話に参加し、理解するために深く質問すること
- ・相手の意向を真剣に受け止める姿勢を示すこと

抑える必要がある点は…



発言

対話に建設的で役立つような自らの見解を、たとえ相手にとって耳の痛いことでも勇気と確信を持って表現する。

このスキルをうまく使う人は、明確かつ冷静に自信を持って見解を表明し、他者に異議を唱えることを恐れませんが、難しいフィードバックを与えることに抵抗がないものの、常に他者の気持ちに配慮と敬意を持って実行します。

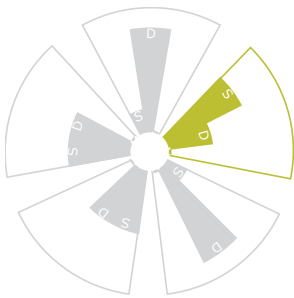
自然に発揮できる強みは…

- ・建設的に問題や懸念を表明することができる点

開発する必要がある点は…

- ・明快さと信念を持って、アイデアや意見を表明すること
- ・相手に反対されてもすぐに譲歩するのではなく、率直に自らの意見を述べ、困難な問題にもしっかりと対応すること
- ・意見を求められたら、すぐに自分の考えを伝え、それに対する相手のコメントを歓迎すること
- ・自分の考えやアイデアを快く相手に共有すること
- ・よりオープンに情報や感情を相手に共有すること

抑える必要がある点は…



フロー管理

対話の流れ（前半、中盤、後半）を管理する。そうすることによって、対話がうまく流れ、皆が同意できる明確な結果に結び付く。

このスキルをうまく使う人は、最初から対話の目的を明確に認識し、望まれる結果に集中することに努めます。他者が話す時間を十分に設け、必要に応じて脱線を許すものの、進むべき方向に軌道修正する能力があります。次のステップについてお互いに同意して対話を終えます。

自然に発揮できる強みは…

- ・様々なアイデアを検討しながら対話を自然な流れで進めることができる点
- ・対話を互いに結論を合意・共有した形で終わらせることができる点
- ・対話を広げるために、質問を投げ掛けるべきときを認識している点
- ・本来の目的を見失うことなく、興味深いアイデアを求めて対話が脱線することを許容できる点

開発する必要がある点は…

- ・始めに対話の目的と目標について話し合い、合意すること
- ・より頻繁に話を振ったりして、対話に参加すること

抑える必要がある点は…

存在感

すべての対話は、相手のために積極的に時間を取り、心身ともに相手の方を向くことから始まります。そうすることは、「あなたは私にとって大切な人です」と表明することになりますから、相手に大きな影響を及ぼします。大切にされている、という感情は、科学者によって、さまざまな健康指標と正の相関関係にあることが示されています。つまり、そうすることは本当に大切なことです。

しかし、これを実践することは簡単なことではありません。私たちは、テクノロジーや、忙しいスケジュールや、自分自身の心のかき乱されています。それでもありがたいことに、私たちはみな、脳を鍛えることにより、心身ともに相手の方を向くことができるようになります。

相手に集中し続けることは、自分自身だけでなく、周りの人にもメリットがあります。試してみましょ。次の対話では、意識的に100パーセント相手に集中するよう努めてください。自分の気が散っていることに気がついたら、意識を対話に引き戻してください。どうなるか体験してみましょ。

最高のヒント

対話する前に

- ・ 邪魔が入らない時間と場所を見つけてください。忙しいときや、騒がしいオフィスで重要な対話を行わないでください。
- ・ 携帯電話は電源を切って、ノートパソコンは閉じてください。
- ・ 何か他の事に気を取られていないか、意識を集中してください。もし気になることがあれば、それはいったん置いておき、後で取り組むようにしてください。もし、そうできないようであれば、改めて別の機会に対話するようにしてください。

対話中

- ・ 相手に集中し続けているかどうか、自分自身に注意を払ってください。
- ・ 注意散漫になったら、自分自身の集中メソッド(例えば、「集中!」と頭の中でつぶやく、など)を実行してください。
- ・ 相手が言っていることがきちんと聞き取れているかを確認するために、相手の言ったことを別の言葉で言い換えてみてください。

覚えておきましょう:相手に集中し、話を聴くことは、相手にとって最高のプレゼントですので、ぜひ実践しましょう。

自己認識

2人が話をするとき、常に3つの会話が行われています。

- 1 自分の頭の中での会話
- 2 相手の頭の中での会話
- 3 2人の中の会話

5つのスーパースキルにおける「自己認識」とは、あなたの心の中に湧き上がってくるもの(先入観、偏見、感情など)を自覚し、これらが対話の妨げにならないよう気をつけることです。

成果を上げるべく、常に忙しくしている人の脳スキャンを行ったところ、彼らが常に高い警戒状態にあることが分かりました。脳は仕事に追われている状態を「脅威」と捉え、コルチゾールやアドレナリンといったストレスホルモンを放出することにより反応します。このことは、考え行動する力に影響を与え、他者といかに効果的につながるか、ということにも影響を与えます。心の中で起こっていることに気づき、ストレスレベルを管理することができれば、対話をコントロールし、より良い対話を行うことができます。

あなた自身を氷山と考えてください。水面上に見えることは、あなたの中で起こっていることのほんの一部にすぎません。「自己認識」というスキルは、氷山の水面下で起こっていることを調整できるようになる、ということです。

最高のヒント

- ・ 対話中、どのようなことに感情的になるか、理解するよう努めてください。例えば、態度が悪い人、敬意を示さない人、性差別的な人、遅刻してくる人、いつもスマートフォンをチェックしている人などです。
- ・ 感情的になったことに気づき、行動または発言する前に意識的にいったん立ち止まる能力を身につけてください。脳が理性を取り戻すのにわずか6秒しかかからない、ということ覚えておきましょう。
- ・ 体調に注意を払ってください。空腹、疲労、のどの渇き、暑さ、寒さ、ストレスを感じていませんか? 体調は集中力や自制心に大きな影響を与えます。忙しいときこそ、特に注意しましょう。
- ・ 好奇心を持ってください。もし誰かと話していて、いら立ちや腹立たしさを感じたら、自分自身に「なぜ」そう感じたのか問いかけてください。自分自身について学び続けましょう。
- ・ 対話中は、自分自身の欲求を常に意識してください。

覚えておきましょう:対話から正しい結果を得るために最も重要な方法の1つは、自分自身の欲求や感情に気がつき、それをコントロールすることです。自分自身の感情の動きに注意を払うことを実践しましょう。

解説

5つのスーパースキルにおける「解説」とは、相手が本当に言おうとしていることを聞き取る技術のことです。それは、相手が本当に伝えたいことを理解するために、発する言葉だけでなく、感情や気持ちにも注意を払う、ということです。

人間の最も基本的な欲求の1つは、耳を傾けてもらうことであることが心理学者により明らかにされています。なぜならば、人は耳を傾けてもらうことにより、自分が相手にとって重要な存在であることが認識できるからです。自分は話を聞くに値しない存在である、もしくは、自分の意見は取るに足らない、と感じると、自尊心がひどく傷つきます。

したがって、より良い対話をするためのキーポイントの1つは、相手の発言の意味を正確に理解する能力を向上させることです。これは思ったほど簡単なことではありません。

最高のヒント

- ・ 相手の話を聴く時の心構えをチェックし、自分自身に問いかけてください。「私は相手を理解するために聴いているのですか、それとも自分の意見を押し通すために聴いているのですか?」と。
- ・ 3段階で聴き取ることを実践してください。
- ・ 事実を聴き取る－実際に何を言っているか?
- ・ 感情を感じ取る－どのような感情を表しているか?
- ・ 意図をくみ取る－本当は何を言おうとしているか?
- ・ 有意義な対話は有意義な質問から始まることを覚えておいてください。自分の答えを言いたい気持ちを抑え、もっと質問するようにしましょう。
- ・ 相手が言ったことを別の言葉で言い換えて復唱してください。そうすれば、きちんと聴き取れたかを確認することができます。
- ・ 相手が本当に言おうとしていることを理解するまで、相手の発言に対して返答したり、判断したりしないでください。「あわてて判断」すると、対話がたちまち独り言になります。

覚えておきましょう: 5つのスーパースキルのうち、改善するスキルを1つに絞るならば、この「解説」にしましょう。仕事だけでなく、パートナー、友人、近所の人との関係においても役に立つものだからです。人間には2つの耳と1つの口があるということを覚えておきましょう。つまり、耳と口を2対1くらいの割合で使うと丁度良い、ということです。

発言

5つのスーパースキルにおける「発言」とは、対話が建設的かつ順調に進むようにしつつ、言うべきことを言うスキルのことです。それには勇気と技術の両方を必要とします。勇気を必要とするのは、率直に自分の意見を言ったり、厳しいフィードバックをしたりすることはリスクとなり得るからです。そして、技術を必要とするのは、相手の考えを尊重しつつ、自分の考えを正直に述べる必要があるからです。

有意義な対話をするためには、相手を不愉快にさせることなく、自分の意見をきちんと発言することが重要です。例えば、ビジネスにおいて、自分にとって最も大事なことを発言することは成否を分けることにもつながります。

多くの人は、人を不愉快にしたり、あさはかで見られたり、口論したりしたくないので、発言しようか悩みます。しかし、そうしていてもほとんどの問題は解決しませんので、発言する能力が必要となります。

最高のヒント

- ・ もし、あなたが難しい対話をしようか悩んでいるならば、自分は1人ではないことを思い出してください。気楽にやってみましょう。
- ・ 対話をするリスクと対話をしないリスクを論理的に比較してください。研究によると、私たちは、対話により問題に対処する利点よりも、対話をするリスクに重点を置く傾向があります。
- ・ 自分の感情に注意を払い、感情を言葉で表現してみてください。対話は、すべてにおいて感情が関連しているので、難しいです。それゆえ、難しい対話の前に、自分の感情を書き留めておきましょう。
- ・ OFTNモデルを用いてください。
 - ・ Observe－事実を観察する
 - ・ Feelings－感情を言葉で表現する
 - ・ Thoughts－考えを説明する
 - ・ Needs－ニーズをはっきりと述べる
- ・ 言い難いことを言う練習をしてください。そして、信頼できる人にフィードバックを求めてください。
- ・ 最後に、「発言」とは、自分の真実を話すことであり、自分が話すだけでなく、相手にも真実を話す機会を与えなければならないことを覚えておいてください。

覚えておきましょう: この「発言」というスキルはおそらく最も難しいスキルです。なぜならば、多くの人は自分の意見を言うことにより、リスクや言い争いを招くと思っているからです。しかし、家庭でも職場でも、話し合わずに問題が解決することはほとんどありません。私たちは皆、感情や考えを口に出すと気分が良くなります。

フロー管理

5つのスーパースキルにおける「フロー管理」とは、すべての対話に前半、中盤、後半があり、それぞれの部分に対して注意を払う必要があることを理解することです。しかし、対話はその性質上、どのように展開するか分からないので、このスキルは、対話が予期せぬ方向に向かった場合に対話を管理し、進むべき方向に軌道修正することでもあります。

現実には、多くの人が多忙で、あるミーティングから次のミーティングへと慌ただしくしています。そのため、対話が想定外の結果に行きついたり、何を成し遂げようとしていたか分からなくなることがしばしばあります。その結果、何が起ころ、何に同意したか相互理解に至らず、時間を無駄に使ってしまったと感じながらミーティングの場を去る、ということがたびたび起こります。

最高のヒント

対話の前に、以下の点を自問自答してください。

- ・ 対話の目的は何か？
- ・ 成功といえる結果とはどのような状態か？
- ・ どのようなことを「発言」したいか？
- ・ これについて自分はどう思っているか？
- ・ どのように相手は考え、感じているか？
- ・ 相手はどのような反応を示すか？ それに対して、自分はどうのように応えるか？
- ・ 会うのに最適な場所・時間帯はどこか？
- ・ どれくらいの時間が必要か？

対話中

- ・ 相手と対話の目的について同意してください。
- ・ 相手に「存在感」(1つ目のスーパースキルのこと)を示し、その状態をキープしてください。
- ・ 正直に自分の感情を「発言」してください(自己認識と発言)。
- ・ 相手が言ったことを十分に理解しているか確認してください(解読)。
- ・ 話し合ったことを要約し、次のステップについて確実に同意してください。
- ・ もし対話が横道にそれたり、相手が話しすぎるかほとんど話さない、ということがあれば、このことに気づき、初めに同意した目的に、徐々に戻して行ってください。

覚えておきましょう: 有意義な対話は偶然では発生しません。有意義な対話をするためには、計画性と対話を順調に進めるための対応力が求められます。時間は貴重ですので、うまく使いましょう。

振り返ってみましょう

レポートを見てどのようなことに驚きましたか？

どのスーパースキルを自然に発揮できそうですか？また、どのようにすれば、そのスキルをより活用できますか？

どのスーパースキルを最も改善しなければならない、と思いましたか？

スーパースキルは、今後行う予定の対話の質にどのような違いをもたらすでしょうか？
