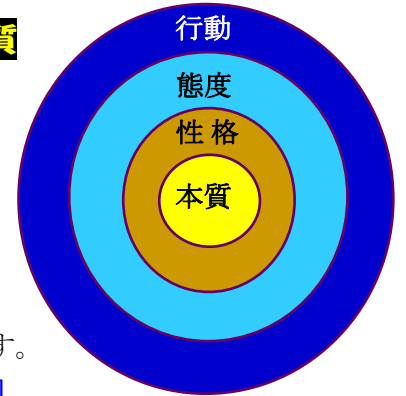


驚くべきDiSCの世界！

DiSCって何？

右図を人格とすると、変わらないとされる**本質**
その周りには家庭環境等で培われた**性格**
その周りには躰（しつけ）による**態度**

その周りが**行動**となっている。その行動特性を分析し、自分と他人との行動特性の違いについてより深く認識するための、行動心理学上の理論です。



DiSC Classic という世界中で 30 年間に 4500 万人が受講している教材を使いながら、セミナー形式で最低約 2 時間半かけてご理解頂くものです。
㈱HRD 日本での著作権所有 http://www.hrd-inc.co.jp/website/disc_classic.html

DiSC がなぜ必要なのか

会社には様々な能力を持った社員さんがいらっしゃると思います。その人にはその人なりの、評価してほしい点、認めて欲しい点があります。また苦手な点、嫌



な事、理解しにくい事もあります。

人は往々にして、自分の物差しで相手を見ようとします。自分と同じ考え方の人を「できる!」と評価し、違うやり方をすると「何で?」と理解に苦しんだりします。それでは相手の能力を十分引き出すことはできません。なぜなら、**相手にとって見て欲しい、評価してほしい点が違うからです。**

そして、あなた自身が、相手にとっては環境の一部です。相手はあなたの影響も受けているのです。

まずは「自分はどんな人間なのか?」を理解したうえで、周りの人との関係を理解していく必要があるのではないのでしょうか。優秀な社員を採用しながら、**どうもうまいかない。**とならないように、是非 DiSC をマスターし、仕事に人生に組織活性化に活用してみてください。～社長・リーダーは必見です!～

間違いだらけの関わり例

その人自身の行動特性とその人に求める行動特性とが合っていない場合

たとえば①自分で決めて行動するのが早い。明確な目的や成果に対する報酬を求める人に、「決められた事だけやっていればいい。」という関わりをする。これは NG です。試してみると分かりますが、表情が曇り、瞳は死にます。最も嫌がる事だからです。

又逆に、②毎日同じような仕事をキッチリこなし、むしろ新しい仕事に挑戦する事が苦手な特性の人に、「すぐやれ、結果を出せ、自分で考えろ!」と威圧的に関わる。これも最悪。

さらに③皆を動議付け「一緒にやりましょうよ」と呼びかけてくれるその人に、「その根拠は?」と冷たい視線を浴びせようものなら、意気消沈です。二度と這い上がれないショック。大げさなようですが普段明るく振舞っている心の奥底はかなり傷ついています。



又逆に、④「根拠は?」と聞かれて喜ぶのが、業務の中での膨大な資料を眺め、いとも簡単に数値的な違いを見つける人。この人に「まあ。そこの所、適当にやっておいてくれ。」何て言おうものなら、ジロツと冷たい視線で聞き返されるかもしれません。

「それは、どのような事が評価基準ですか?」
どうですか? それぞれに特性のみを誇張していますが、似たような例を思い浮かべられましたか?



このように、人にはそれぞれ特性があるにも関わらず、それを無視して、自分の特性も自覚せずに、仕事の指示や役割を与えていくと、相手がやる気を失っていく事があります。

なぜそうなるのか

個々に疑問に思う場所、動くポイント、やられたくない事が違うからです。

DiSC とは、人間の特性を 4 つの分野 (右図参照)

の強弱で表した行動心理学上の理論の事。

上記の例では①はD、②はS、③はi、④はCとなります。(対角)

D ①	i ③
主導	感化
C ④	S ②
慎重	安定

ここで誤解してほしくないのは、人間はこの 4 つの特性をどれも持ち合わせ、それを環境により、使い分けている という事です。一つの要素だけで説明できるのは 2 割です。

業務上の知識や手順は伝わっても、人間関係が上手くいかない事で「言ったはずが伝わらない。」という事態。ご経験があるのではないのでしょうか？

どうすればいいのか

仕事なら何でもこなす必要がある。もちろんそうです。

でも、相手の特性を生かすとうなるでしょう。

社員さんの強みがどんどん前に出て、組織も活性化されるのです。



完全版の DiSC セミナーでは、まず DiSC Classic (行動特性を調べる教材) を使い、ご自分の特性を理解し、DiSC の意味を知ります。その上で周りの人と良い関係作る方法と、組織の中でどう活用していくかをお伝えします。実際に人間関係で生かす上での疑問を扱いながら皆様で考える時間を設けたいと思います。私はコレをコーチングにも活用しています。相手のそのまた相手との関わりも想像できるようになります。

わたしの体験

私は DiSC でいうと感化の i が強いのですが、反対側の C が強い方の厳しい批判に傷ついていました。近寄りたくない！でも反対側には何かある！最初にセミナーの日時を決め、ベテラン講師の C さんの所へ思い切って「お願いします」と相談に行った所、快く引き受け助けて下さったのです！今も感謝しています。

DiSC へ思い

私が DiSC を多くの皆様に知って頂きたい理由は、自分と相手の周りにある特性の違いに惑わされず、中にある良いもの (本質) と引き合って欲しいからです。「嫌なやつ」と思っている相手ほど多くの情報を持っています。隠された「相手の成長を願う気持ち」に気づくとき、感動せずにはいられないのです。



体験者の声

DiSC は、期待以上に自己分析でき、また他者との付き合い方、表現などを具体的に考えることができ、大変有意義でおもしろいものでした。

手法としても、科学的、論理的な手法と、会話によるうまいリードと解説とが組み合わせられ、とても、すばらしいものと感嘆しました。

DiSCそれぞれのタイプ (行動特性) に合わせた対応方法はとても有効だと思いますが、今日一日で習得まではさすがにいかないの、今後さらに具体的に相手や場面を考えながら、ならばこう対応しよう、ということを考えて身に着けていきたいと思います。

(IT ベンチャー企業社長・・・コーチングの初回に DiSC 社長室セミナー実施後の感想)