
Yukio Nozawa

自分だけの特徴的な資質のレポート

サーベイの完了日: 09-22-2024



ドン・クリフトン

強みの心理学の父であり
CliftonStrengthsの開発者

Yukio Nozawa

サーベイの完了日：09-22-2024

Gallup Organization が長年に渡って実施してきた調査によると、最も効果を上げる人たちは、自分の強みと行動を理解している人たちです。このような人たちは、日々の生活、キャリア、家族について要求を満たし、さらにそれを上回るための 戦略を立てる能力にすぐれています。

取得した知識とスキルを確認することにより、自分の能力について基本的な感覚はつかめますが、自分の本来の資質に気づき理解することによって、着実な成功の背後にある理由の核心を真に洞察することができます。

「自分だけの特長的な資質」のレポートでは、あなたのStrengthsFinder(ストレングス・ファインダー)の結果に基づき、上位5つの資質を強い順に並べています。測定した全34資質の中で、これらが「上位5つ」です。

「自分だけの特長的な資質」は、成功につながる資質を最大限に生かすために重要です。「自分だけの特長的な資質」に個別に、およびそれらを組み合わせて着目することによって、自分の資質を認識し、それらを強みにまで伸ばし、絶えず完璧に近い実績をあげて個人的生活とキャリアの成功に結びつけることができます。

調和性 (Harmony®)

あなたは同意点を求めます。あなたは、衝突や摩擦から得るものはないという考えを持っているため、そのような争いを最小限にしようとします。周囲の人々が異なる意見を持っていることが分かると、あなたはその中の共通する部分を見出そうとします。あなたは彼らに対立から遠ざけて調和に向かわせようとします。事実、調和はあなたの行動を左右する価値観の一つです。人々が自分の意見を他人に押しつけるために無駄にしている時間の多さは、あなたには信じがたいほどです。もし私たちが意見を述べることを控え目にし、代わりに同意や支援を求めるようにすれば、皆がもっと生産的になれるのではないのでしょうか？ あなたはそうなると信じています。そしてその信念によって生きています。他の人が自分の目標や、主張や、強く抱いている意見を声高に話している時、あなたは沈黙を守ります。他の人がある方向に動き出すと、あなたは調和という名のもとに(彼らの基本的価値観があなたの価値観と衝突しない限り)、喜んで彼らに合わせてあなた自身の目標を修正するでしょう。他の人たちが自分たちのお気に入りの理論や考えについて議論を始めると、あなたは論争を避ける方向に持っていき、全員が賛同できる、実用的で地に足の着いた事柄について話すことの方を取ります。あなたの見方では、私たちは全員同じ船に乗り合わせていて、この船をこれから行こうとしている所に到着させる必要があるのです。それはしっかりした船です。単に自分が船を揺ることを示すために、わざわざ船を揺る必要などないのです。

最上志向 (Maximizer®)

優秀であること、平均ではなく。これがあなたの基準です。平均以下の何かを平均より少し上に引き上げるには大変な努力を要し、あなたはそこに全く意味を見出しません。平均以上の何かを最高のものに高めるのも、同じように多大な努力を必要としますが、はるかに胸躍ります。自分自身のものか他の人のものかに関わらず、強みはあなたを魅了します。真珠を追い求めるダイバーのように、あなたは強みを示す明らかな徴候を探し求めます。生まれつきの優秀さ、飲み込みの速さ、一気に上達した技能——これらがわずかでも見えることは、強みがあるかもしれないことを示す手がかりになります。そして一旦強みを発見すると、あなたはそれを伸ばし、磨きをかけ、優秀さへ高めずにはられません。あなたは真珠を光り輝くまで磨くのです。このように、この自然に長所を見分ける力は、他の人から人を区別していると見られるかもしれません。あなたはあなたの強みを高く評価してくれる人たちと一緒に過ごすことを選びます。同じように、自分の強みを発見しそれを伸ばしてきたと思われる人たちに惹かれます。あなたは、あなたを型にはめて、弱点を克服させようとする人々を避ける傾向があります。あなたは自分の弱みを嘆きながら人生を送りたくありません。それよりも、持って生まれた天賦の才能を最大限に利用したいと考えます。その方が楽しく、実りも多いのです。そして意外なことに、その方がもっと大変なのです。

コミュニケーション (Communication®)

あなたは説明すること、描写すること、進行役を務めること、人前で話すこと、書くことが好きです。これにはあなたの「コミュニケーション」の資質がよく現れています。アイデアは乾いた種に過ぎません。事実、その時々起こったことに過ぎません。あなたは、それに命を吹き込み、活力を与え、刺激的でいきいきとしたものにしなければならないと感じます。そこであなたは、「単なる事実」を「物語」に転換させて、それを上手に語ります。単なる「アイデア」を取り上げ、イメージと具体例と比喻を使っていきいきとさせます。あなたは、たいいてい人はひとつの事柄に対し、長く関心を寄せ続けることが難しいと思っています。彼らは情報の洪水に見舞われていますが、情報はほとんど頭に残っていません。ですからあなたはあなたが伝えたい情報を、それがアイデアであろうと、事実であろうと、製品の特性や特徴、何かの発見、あるいは教訓であろうと、人々の心に残したいと考えます。あなたは彼らの関心を自分に向けさせ、とらえて放さないようにしたいと思っています。あなたが、最適な言い方を探そうとするのはこのためです。あなたが、ドラマチックな言葉や力強い言葉の組み合わせを使おうとするのは、このためです。人々があなたの話を聴きたがるのはこのためです。あなたの言葉で描かれたイメージは彼らの興味をそそり、彼らの見方を刺激して行動へと啓発するのです。

親密性 (Relator®)

「親密性」という資質は、あなたの人間関係に対する姿勢を説明します。簡単に言えば、「親密性」という資質によって、あなたはすでに知っている人々に引き寄せられます。あなたはかならずしも未知の人たちと出会うことを避けているわけではありません。事実、知らない人と友人になるスリルを楽しむような他の資質を、あなたは持っているかもし

れません。しかし、あなたは親しい友人のそばにいてこそ、大きな喜びと力を得るのです。あなたは親密であることに心地よさを感じます。一旦最初の関係ができあがると、あなたは積極的にその関係をさらに深めようとします。あなたは彼らの感情、目標、不安、夢を深く理解したいと思っています。そして、彼らにもあなたを深く理解してもらいたいと願っています。あなたは、このような親密さがある程度の危険性を含んでいることを知っています。あなたは利用されるかもしれないのです。しかし、あなたはその危険性を進んで受け入れます。あなたにとって人間関係は、それが本物である時のみ価値を持ちます。そして、それが本物であるかどうかを知る唯一の方法は、相手に身を委ねることです。互いを共有すればする程、お互い危険性も大きくなります。お互い危険性が大きくなればなる程、自分たちの意思が本物であることを、よりはっきりと証明できるのです。これらが真の友情を築き上げるためのひとつひとつのステップであり、あなたはそのステップを喜んで進めて行きます。

社交性 (Woo®)

社交性のWooとはWinning Others Overの略、つまりほかの人を魅了することにつきます。あなたは知らない人と出会い、彼らにあなたを好きにさせることに挑戦するのが大好きです。あなたは知らない人を怖がるのがめったにありません。むしろ、あなたは見知らぬ人に元気付けられます。あなたは彼らに惹かれるのです。あなたは彼らの名前を知り、質問をし、共通の関心事をみつけ出し、それによって会話を始め、関係を築きたいのです。話題が尽きることを心配して、会話を始めることを嫌がる人がいます。でもあなたは違います。あなたは何を話せばよいかを常に心得ているだけでなく、知らない人に近づくことを本当は楽しんでます。なぜなら、はじめの一步を踏み出して人との関係を作ることから、あなたは大きな満足を得るからです。そして一度そのような関係ができ上がると、あなたはそこでそれを終わりにしてまた次の人へ進みます。これから出会う人は大勢います。新しい関係を築く新たな機会があります。これから交流を持つ新しい人の群れがいます。あなたにとって友達でない人はいません。ただ、まだ会っていないだけなのです。たくさんの友達に。

COPYRIGHT STANDARDS

This document contains proprietary research, copyrighted and trademarked materials of Gallup, Inc. Accordingly, international and domestic laws and penalties guaranteeing patent, copyright, trademark and trade secret protection safeguard the ideas, concepts and recommendations related within this document.

The materials contained in this document and/or the document itself may be downloaded and/or copied provided that all copies retain the copyright, trademark and any other proprietary notices contained on the materials and/or document. No changes may be made to this document without the express written permission of Gallup, Inc.

Any reference whatsoever to this document, in whole or in part, on any webpage must provide a link back to the original document in its entirety. Except as expressly provided herein, the transmission of this material shall not be construed to grant a license of any type under any patents, copyright or trademarks owned or controlled by Gallup, Inc.

Gallup®, CliftonStrengths®, Clifton StrengthsFinder®, StrengthsFinder® and each of the 34 strengths theme names are trademarks of Gallup, Inc. All rights reserved. All other trademarks and copyrights are the property of their respective owners.