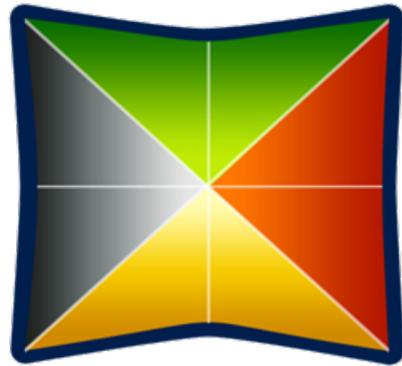


サンプル資料



TALENT
DYNAMICS

The No1 Business Development Pathway for Accelerating Trust and Flow

1日研修

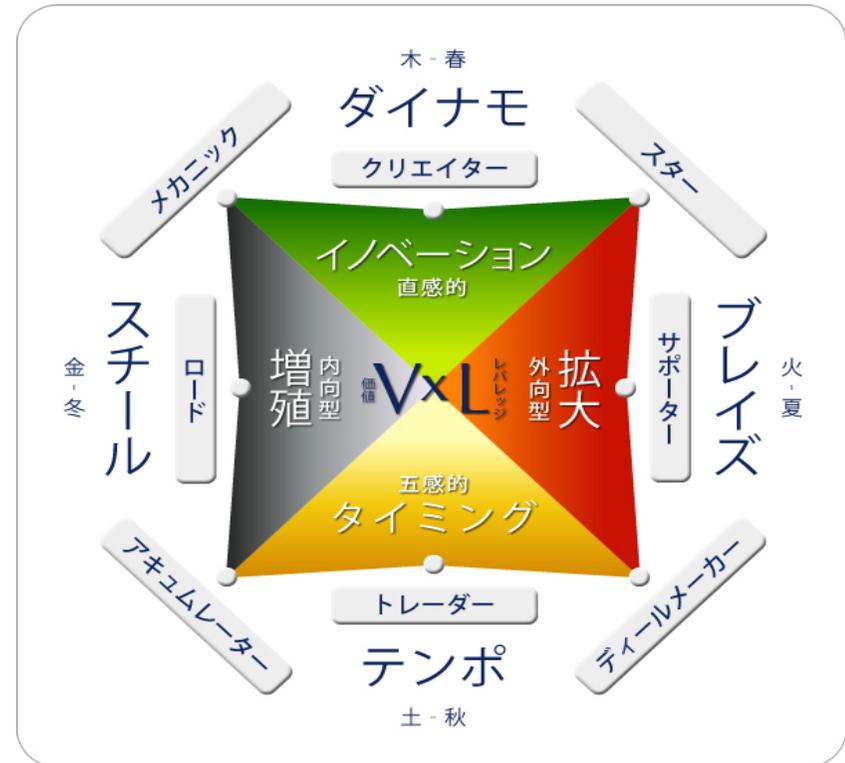
午前

一般社団法人 日本適性力学協会

タレントダイナミクスとは

タレントダイナミクスは、ロジャー・ハミルトンが起業家支援のため考案した、あなたの人生およびビジネスにおける方向性を明確にし、自信を与えてくれるものであり、富を気づく基盤となるプロファイリングシステムであるウェルスダイナミクスをもとに法人とそこで働く人たちのために開発されたプログラムです。

陰陽五行・ユングの分析心理学・春夏秋冬・易経など、東洋、西洋において古くから伝えられる理論や原理原則に基づいて考案されました。





なぜ、タレントダイナミクス？

フローな状態に乗るため

フローについて

Flow = 流れ

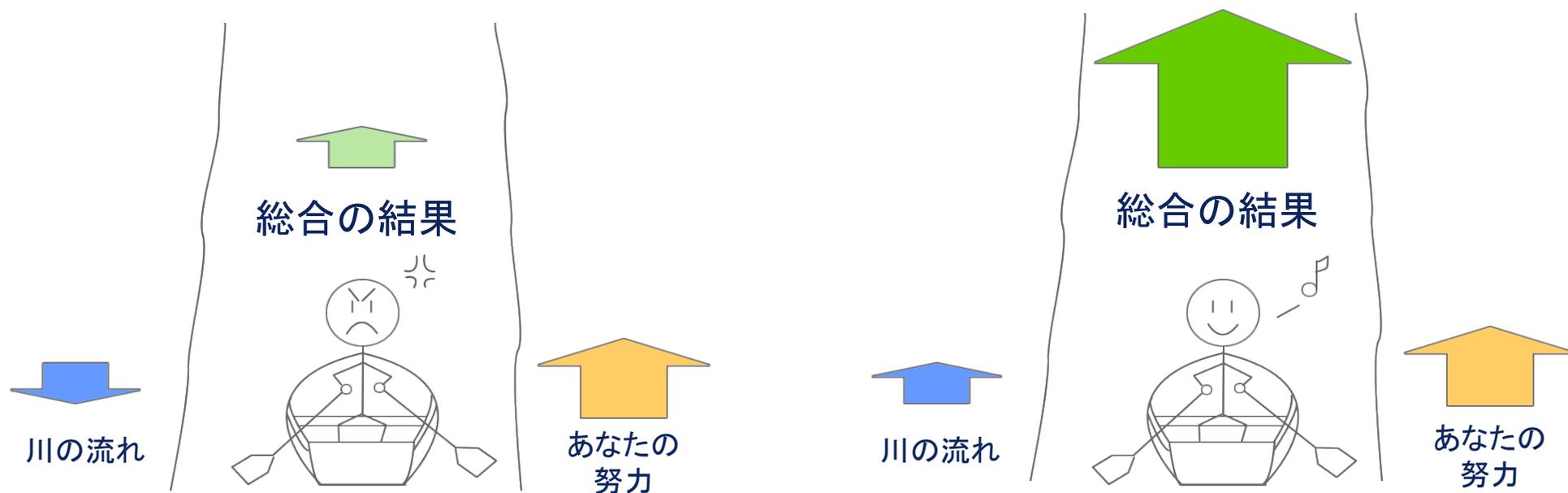
「一つの活動に深く没頭しているので
ほかの何物も問題となくなくなる状態になる。
そして、その経験(活動)事態が非常に楽しいので、
純粹にそれをするために多くの時間や労力を費やすようになる」

チクセントミハイ博士

フロー状態は、人からやらされている状態
ではなく、楽しさに満ち溢れた
マイナス感情の少ない、挑戦に満ちた
精神状態で、集中力が抜群で、
完全に活動に没頭している最高の状態。



フローの有り無しの違いは？



- 努力したほど結果が出ない
- 仕事が思うとおりに行かない
- ストレス

- 努力よりも結果が出る
- 楽に仕事をこなせる
- プレッシャーがあっても、
ストレスを感じにくい

フロー状態になるには

何をやるかが明確になっていること！

- 自分のプロフィールからのアプローチ
- 組織としての役割を明確にします
- 組織の中での役割を明確にします



タレントダイナミクスプロフィール特徴

- ・イメージしやすい名前がついていること
→覚えやすい
共通言語になりやすい
- ・スクエア上の配置から、それぞれの関係性がわかる
→特徴が覚えやすい
どのタイプが自分に必要かがわかる
- ・4つの周波数を覚えることで、早い段階から、
他者のプロフィールを予想できるようになる

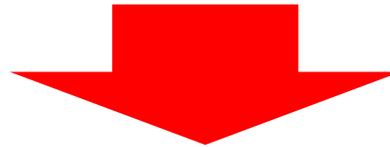


プロフィールを知る目的

なぜ？プロフィール？

* 実は日々、無意識にプロファイリングしている

* タレントダイナミクスの指標を持つことでより理解しやすくなる



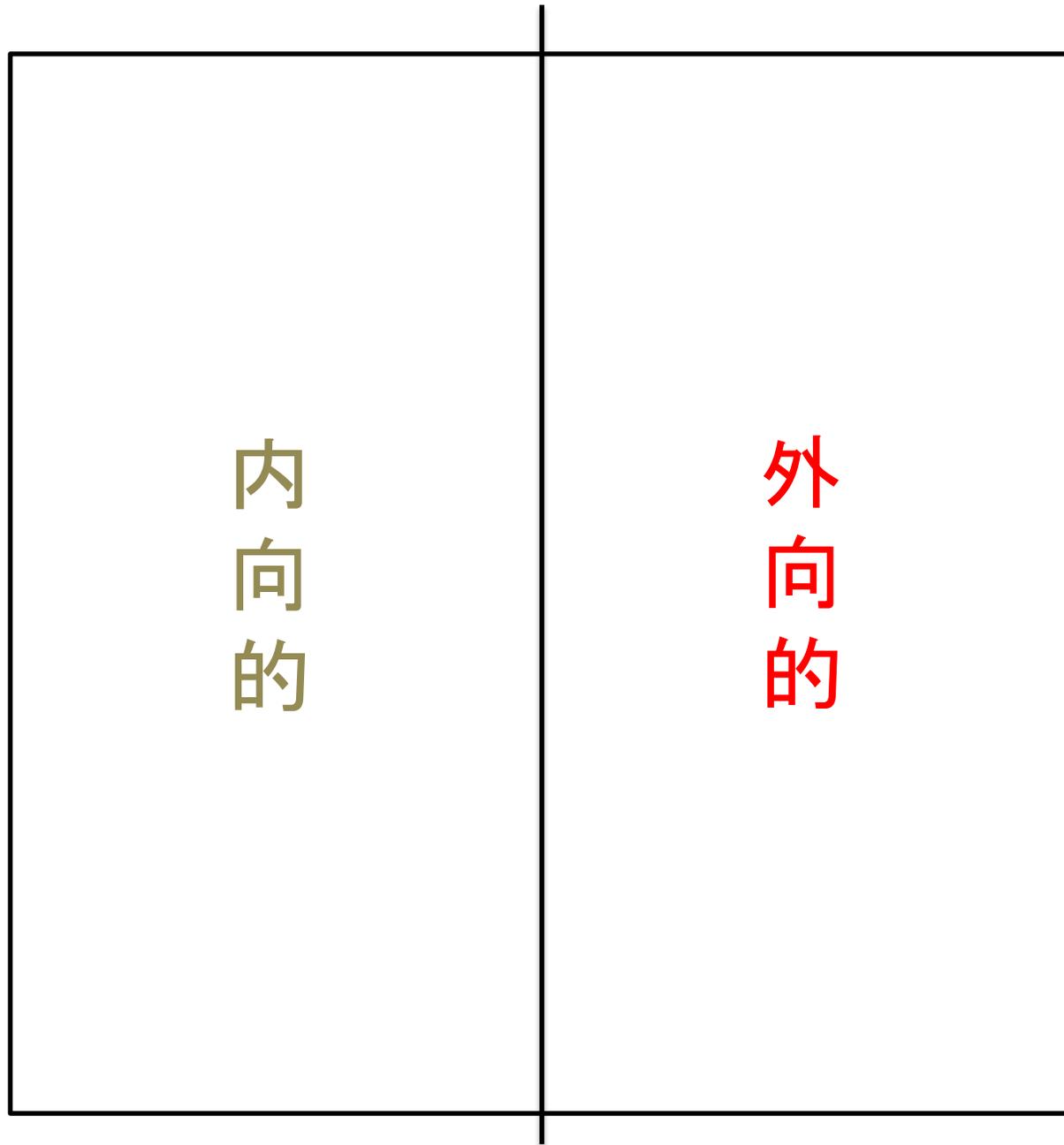
「見極めたプロフィールをふまえて、
コミュニケーションを充実させること」

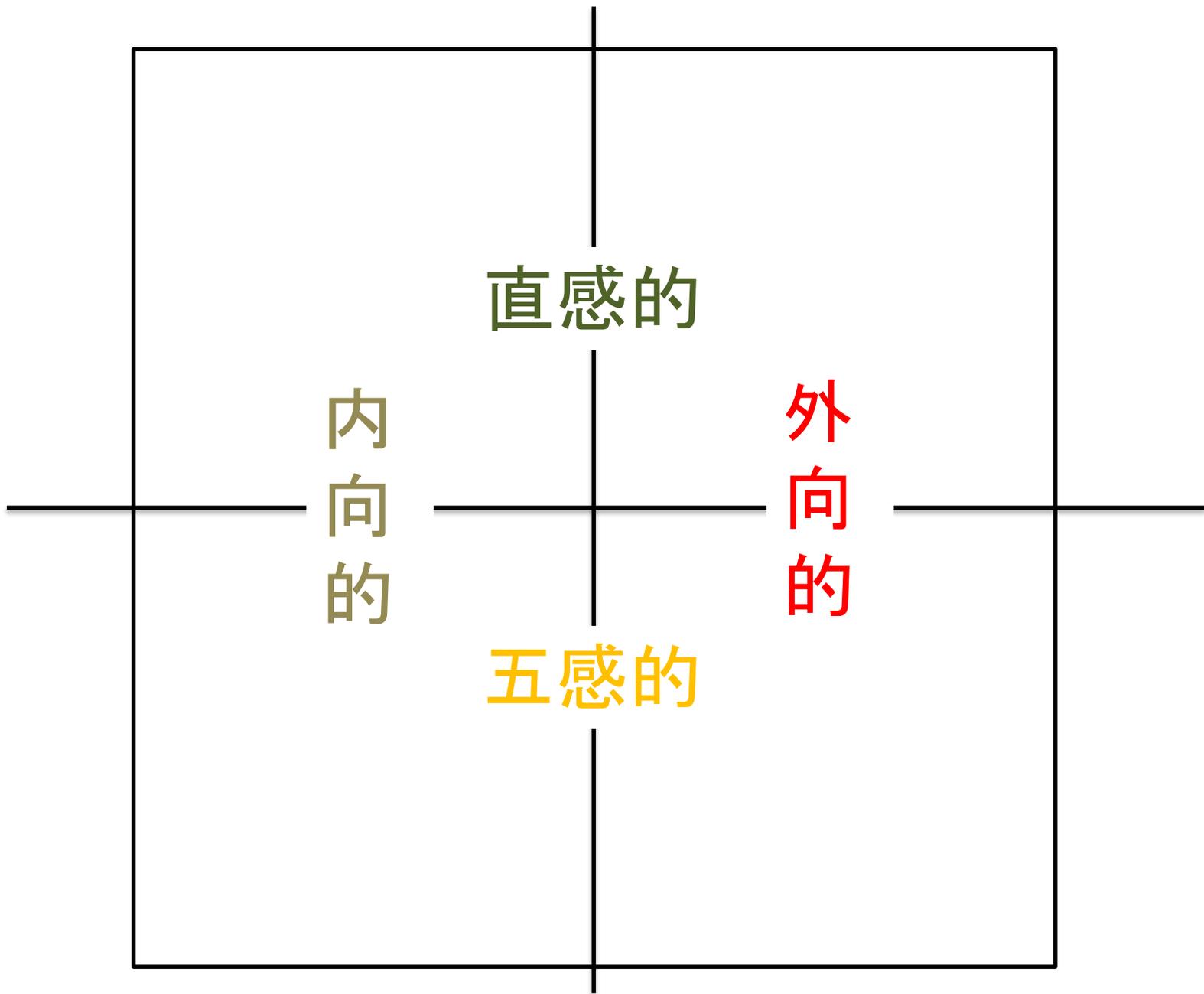




直感的(先を見る)

五感的(現実を見る)





ダイナモ

季節: 春

新しいことを伝えるのがうまい

思考速度: 速い

大切なもの: 自己重要感

自分のアイデアを起点とする思考プロセス

得意な質問: WHAT(何)?



エネルギーでダイナミック。
物事を始める能力に優れているが、
やり遂げるのが苦手なことがある



テンポ

季節: 秋

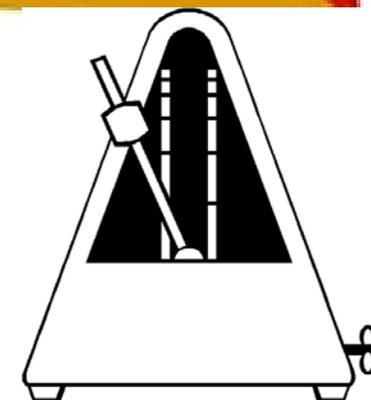
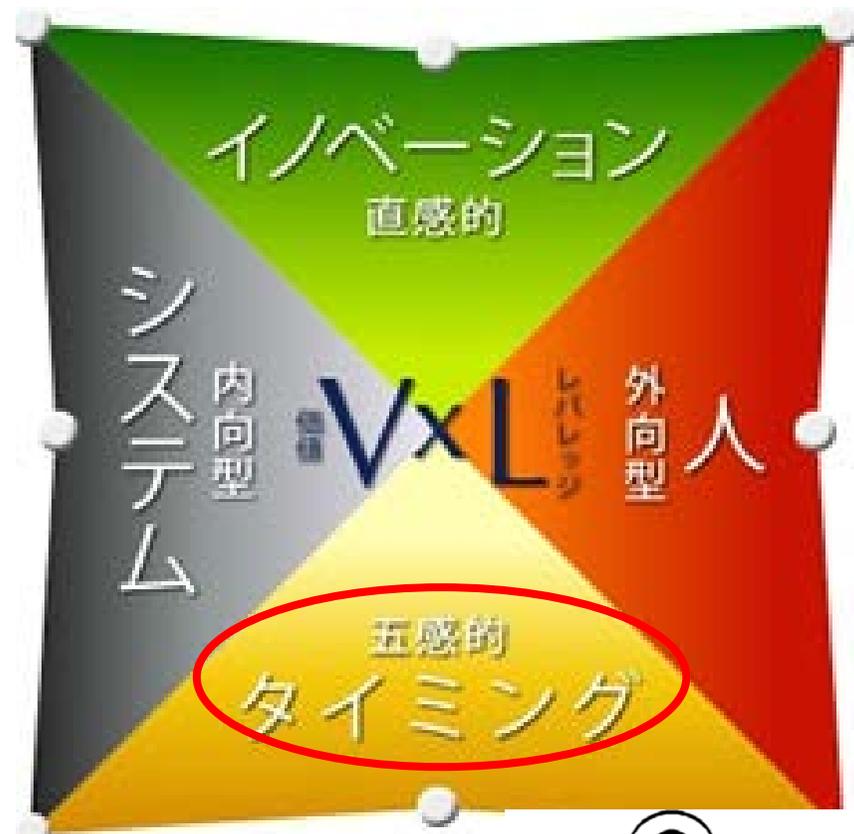
バランスがとてもいい

思考速度: ゆっくり

大切なもの: つながり・絆

出来事・環境を起点とする思考プロセス

得意な質問: WHEN/WHERE (いつ/どこで)



思いやりがあり、チームプレーが得意。集団内における自分の役割を、責任を持って果たすが他人の指示を求める傾向がある

ブレイズ

季節: 夏

人とのかかわりの中で決める

大切なもの: 多様性

他人とかかわりながら行動する

得意な質問: WHO(誰?)



情熱的、社交性に富み新しい人と付き合うことを得意とするが、目の前の事にとらわれ、注意散漫になることがある



スチール

季節: 冬

分析がとくい

大切なもの: 確実性

自分で決めて行動する

得意な質問: HOW(どのように)



整然として、体系だっており、細部に気がつく。
何かをやり遂げることが得意だが、新しいこ
とを始めるのが苦手なことがある





「素晴らしいアイデアを生み出す開拓者」

クリエイターは最高のスターターです。混乱状態を生み出すこともありますが、その混乱状態から抜け出す、驚くほど革新的な方法を思いつくこともできます。常に新しいプロジェクトを担当してもらい、その仕事が終わったらすぐに別の創造を必要とするプロジェクトに関わってもらおうといいでしょう。



クリエイター

強み	弱み
明確なビジョンを持つ 創造力がある 楽観的 刺激を与える 他人にやる気を起こさせる 利益をすぐに生み出せる 物事を始めるのが得意	時間の意識に欠ける 他人の達成能力を楽観しすぎる 注意散漫 作り上げたものを簡単に消費する 物事を完了するのが苦手

フローを生む役割	フローが止まりやすい役割
全体像を見る ビジネス戦略 ブレインストーミング 商品開発 導入初期 設計 販売戦略	顧客サービス ルーチンワーク 詳細分析 マーケットリサーチ 文章校正 長期的遂行業務 時間管理

クリエイターと考えられる著名人の例
 渡邊美樹(ワタミ株式会社)、石原慎太郎(作家)
 木村拓哉(SMAP)



「独自のアイデンティティを持つ 最高のプロモーター」

スターはすばらしいプロモーターです。そして自ら先頭となりリーダーとしてチームを引っ張っていきます。チームはスターにステージを与え、縛り付けず、結果を出せる余地を与え、また新しいビジネスの構築にフォーカスできるようなシステムやサポートを整えましょう。



スター

強み	弱み
<p> 明るい 活気にあふれている イメージが原動力になる すぐ価値を提供できる すばやく人と繋がる 他人のアイデアを発展させることが得意 すぐに決断する 注目を集める 難しい状況でも準備なしで対応できる </p>	<p> 威圧的になる 論争の的となる 自分のキャラクターを使って物事を運ぶ 諦めが悪い 実行力よりもイメージを重んじる 他人の言うことに耳を傾けない 浪費家 容易に切り捨てる </p>
フローを生む役割	フローが止まりやすい役割
<p> マーケティング プロモーション セールス リーダーシップ 戦略 プレゼンテーション 危機から抜け出すときのリーダー モチベーションアップ プロジェクト初期段階 </p>	<p> 財務の細部に関わる システム設計 周囲との調和維持 分析 計測 プロジェクト管理 顧客サービス 細かい文書作成 </p>

スターと考えられる著名人の例
 小泉純一郎(元首相) 香取慎吾(SMAP)



「巻き込み力が強くチームを 熱く引っ張るリーダー」

サポーターは素晴らしいリーダーです。でも、彼ら自身から計画が出てくるということはあまりありません。計画を立て、ゴールを設定してからサポーターにその計画に向かってチームを引っ張ってもらってください。彼ら独自の管理スタイルやスケジュールに任せましょう。



サポーター



強み	弱み
<p>人間関係を重視 信頼構築能力がある リードすることもフォローすることもできる チームビルディング力 人間関係の構築 周りの人を元気づける 人前に出て物事を行う力 チームへの忠誠心がきわめて強い</p>	<p>事務処理をする忍耐力に欠ける フォーカスがそれやすい おしゃべり好き よく方向性を変える さまざまな意見を求めすぎる</p>
フローを生む役割	フローが止まりやすい役割
<p>チームリーダー 人間関係構築 人間関係の管理 チームの応援 営業 コミュニケーション サポート チームビルディング コラボレーション</p>	<p>財務 オペレーション システム管理事務 革新 商品開発 データ処理・報告 コンプライアンス</p>

サポーターと考えられる著名人の例

森田健作(千葉県知事)、松岡修造(テニスプレイヤー)



「人の価値を見出し人と人を結びつける」

ディーラーメーカーは素晴らしい交渉人です。みんなをいい気持ちにすることができます。彼らは売り込みや勧誘に出かけることにはではなく、人間関係を築くことを生きがいとしています。彼らはあなたが持つ顧客やパートナーとの人間関係をはぐくんでくれます。



ディールメーカー

強み	弱み
社交的 人を楽しませる 親しみやすい 茶目っ気がある 常に人とつながりを持っている すばやくチャンスを見つける 表に出て営業活動する 会話から成果を生み出す	価値を提供するための仕組みが必要 自分のネットワークの量・質・価値の影響を受けやすい 八方美人 アイデンティティを失いやすい 調子に乗る 本来の道筋から外れやすい

フローを生む役割	フローが止まりやすい役割
交渉 周囲との調和維持 パートナーシップ プロジェクトの強化 ネットワーキング(人との交流) 適性審査(人の価値がわかる) マーケットリサーチ	イノベーション プロジェクトリーダー 商品デザイン システム設計 危機管理 モチベーション 規律に従わせること 詳細報告

ディールメーカーと考えられる著名人の例
 孫正義(ソフトバンク)、田中角栄(元首相)、中居正広(SMAP)



「タイミングセンスに優れ 数多くのやり取りをこなす」

トレーダーは最高の売買人です。売値においても買値においても、ベストプライスを持ち帰ってきます。彼らには働く枠が必要です。トレーダーは市場やチームの動向に常に意識を払っています。



トレーダー



強み	弱み
五感的 バランスが取れている 観察力がある 洞察力がある 地に足がついている 忠誠心がある 一度に複数の仕事をこなせる 適正価格がわかる 多くの人が見落とすことに気がつく	データにこだわりすぎる 一つの活動に没頭しすぎる 全体像を見失う 自信を失いやすい ストレスや疑念を内に抱え込む ポジションが決まると、そこから動こうとしない 未来を犠牲にして今を生きる

フローを生む役割	フローが止まりやすい役割
カスタマーサービス プロジェクトの実行 時間管理 現場作業 市場調査 問題解決 照合作業 チームの調和	戦略的リーダーシップ 講演 マーケティング システム分析 全体像を見る 変化を起こす

トレーダーと考えられる著名人の例
 小倉優子(タレント)、堺雅人(俳優)、
 笠井信輔(フジテレビアナウンサー)



「忍耐強く、着実にコツコツと積み上げる」

アキュムレーターは最高のプロジェクトマネージャーです。頼りになり、期限内に物事を行なう能力に長けています。またすぐには決断はしない傾向があります。彼らは特定の業務や限られた時間内に、限られた予算で遂行する必要のあるプロジェクトに対して、素晴らしい能力を発揮します。

アキュムレーター



強み	弱み
頼りになる 注意深い 熟考する 細かいことにまで目が届く 期限を守る できない約束はしない チーム重視 誤った方向に進むのに気づく 計画を実行に移す力がある	先延ばしにしがち 細部にこだわり過ぎる 実行に移す前に多くの情報を必要とする 「勢い」がつくまでに時間がかかる 楽観的というよりは悲観的 情報・知識など集めただけで終わることも 無秩序な状態から距離を置こうとする
フローを生む役割	フローが止まりやすい役割
プロジェクト管理 コンプライアンス 財務 人事 データ管理 書類作成 組織管理 時間管理 優先順位づけ	漠然とした発想 革新 システム設計 提案の提示 チームの応援 ネットワーキング(人との交流) マーケティング コピーライティング プロジェクト設計

アキュムレーターと考えられる著名人の例
イチロー(メジャーリーガー)、安室奈美恵(歌手)、
タモリ(タレント)、草薙剛(SMAP)



「優れた分析力で効率化を推進する」

ロードは最高の分析者です。詳細を調べたり、データをまとめる環境で最高の結果を出します。ロードは裏方に集中する時、最大限に能力を発揮します。



ロード



強み	弱み
<p>コントロール 慎重さ 整理整頓されている 細部へのこだわり 現状を分析する 他人が見落とすようなことに気づく 基盤が整わないと落ち着かない 細部までリスト化できる</p>	<p>人間関係よりもタスクに比重を置きすぎる 社交の場を苦手とする 整理しすぎてしまうことがある 複雑なアイデアを表現することが苦手 データに没頭することがある 大きな視野で物事を見られないことがある 出会いを見逃すことがある</p>

フローを生む役割	フローが止まりやすい役割
<p>会計監査 分析 財務管理 校正 測定 流通 細かい調整 コンプライアンス 報告</p>	<p>人材管理 モチベーションアップ ネットワーキング(人と交流する) 交渉 セールス マーケティング 商品開発 プレゼンテーション</p>

ロードと考えられる著名人の例
 蓮舫(国会議員)、有吉弘行(芸人)、
 坂上忍(俳優)、稲垣吾郎(SMAP)



「革新的なシステムを創造する」

メカニックはすばらしい完了者です。プロセスをまとめあげ、次回よりよく行なうための方法を見つけ出します。メカニックには、決してゼロから何かを始めることをお願いしてはいけません。代わりに、すでに存在するプロセスや商品の改善を依頼してください。



メカニク

強み	弱み
革新的 完璧主義 細部重視 物事を完了させることが得意 すぐに微調整ができる システムの非効率な部分に気が付く 簡素化、複製化が得意	とっつきにくく見られる コミュニケーションのとり方を誤り、摩擦を起こすことがある 融通が利かない 内部に焦点を当て市場の動きを見逃す 完璧にすることにこだわり、変化に対して積極的ではない
フローを生む役割	フローが止まりやすい役割
システム設計 プロセスを完成させる タスクの完了 バラバラの要素を組み立てて形にする 微調整 オペレーション戦略 データ集計	交渉 カスタマーサービス マーケティング セールス データ分析 プロジェクトの立ち上げ 人材管理 モチベーション

メカニクと考えられる著名人の例

勝間和代(著述家、評論家)、太田光(芸人)、小雪(女優)



TDプロフィールは

プロフィールとは、以下である：

- ➡ 最も抵抗の少ない道のり
- ➡ あなたの強みに合ったフローに乗るためのプロフィール
- ➡ それぞれ独自の戦略を持つ8つのプロフィールの1つ
- ➡ すでに他の人が経験し、効果が実証された道
- ➡ あなたの時間を何に投資すればいいかを教えてくれる方法
- ➡ あなたの道に明確さと確信をもたらすもの
- ➡ 永久の基盤
- ➡ あなたに合うロールモデルを選ぶ手段
- ➡ 自分自身をより明確に理解するためのツール
- ➡ あなたの学習や成長の度合いを測るための評価基準



TDプロフィールは

プロフィールとは、以下でない：

- ➡ レッテル
- ➡ トレンド
- ➡ 気分で変えられるもの
- ➡ 一時的な基盤
- ➡ キャリア・パスや職業を示すもの
- ➡ フローに乗る唯一の手段(時間はかかりますが他にも手段はあります)
- ➡ 責任を転嫁するためのもの
- ➡ 言い訳にするもの



コミュニケーションとは

社会生活を営む 人間の間で行われる 知覚・感情・思考の伝達
(生物学) 動物個体間での、身振りや音声・匂い等による情報の伝達

Wikipediaより

コミュニケーションの語源はcommunicare(共有する)

コミュニケーションは100%他者評価

チームとグループの違いは？



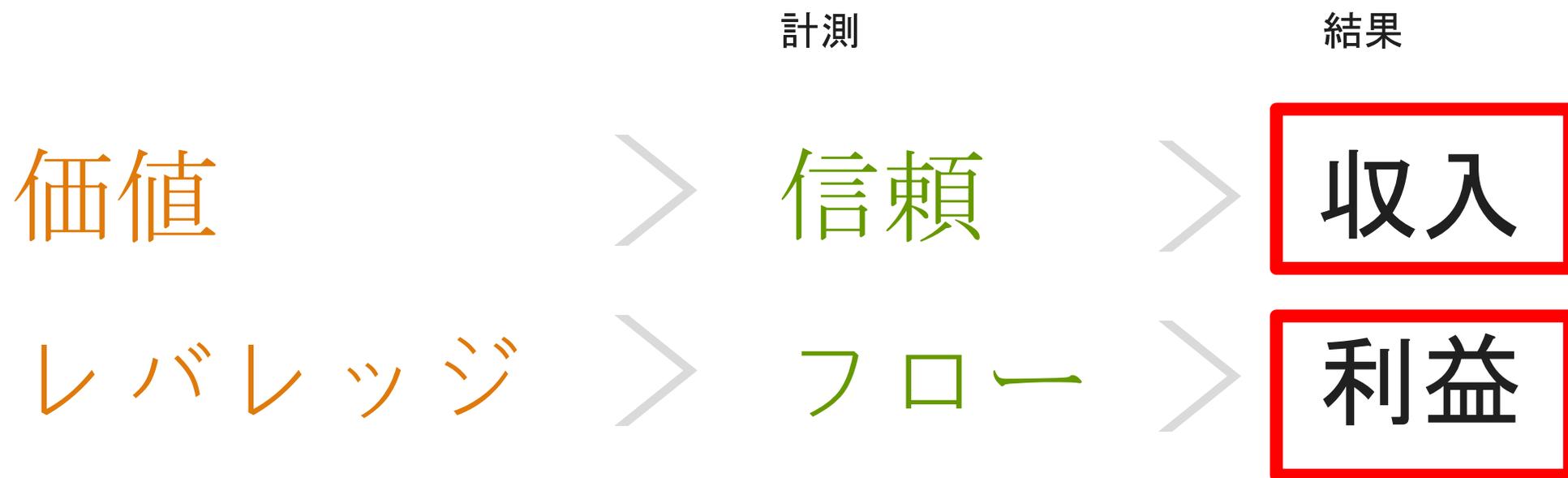
Together
Everyone
Achieves
More

ハイパフォーマンス・チームという概念





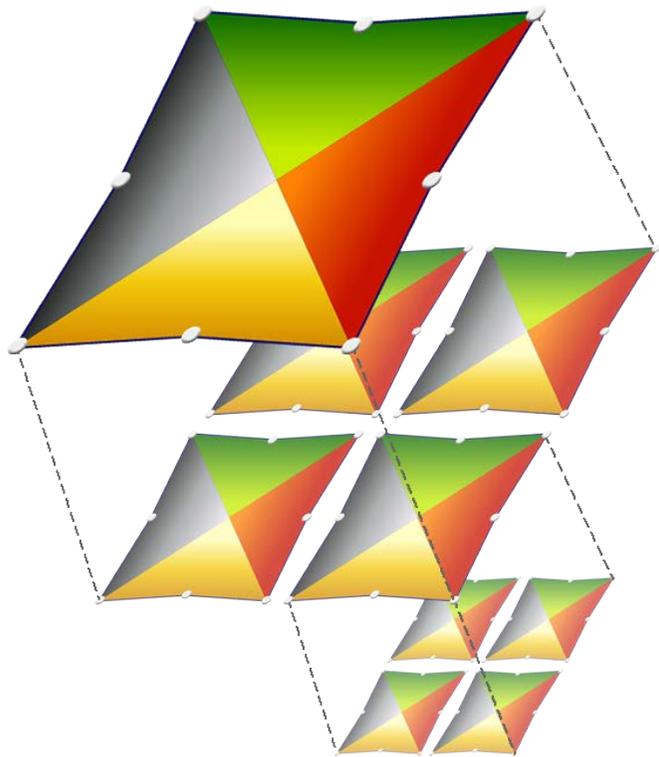
価値とレバレッジを測る



価値とレバレッジのかけ方



価値の提供



市場



企業



チーム



個人