

◆PPFレポート例 某販売店マネージャーの場合

性質

1 意思決定軸	相手軸 4番
2 モチベーション	リスクヘッジ型
3 仕事の仕方	社会軸 9番
4 ストレス	自分軸 6番
5 行動パターン	思考優先型
6 目標設定	映像脳
7 仕事に活かす強み	コミュニケーション 初志貫徹
8 克服すべきところ	厳しさ 言葉の選び方 頑固さ

1 意思決定軸 相手軸 4番

選択の基準は好意を持っている上司に信頼されることと信頼している部下や顧客に頼られることで、対象者がいない場合行動に至れず、周囲に対する批判が増える可能性が強い。

本物志向が強いため、ブランドや老舗、過去に実績のある人の思考に影響され易い。

2 モチベーション リスクヘッジ型

楽しい結果より自分が行動しないことによる失敗や後悔を感じることで今やらなければならないというモチベーションを感じ行動に至ることが多い。

また、人が困っている案件や助けを求められることで行動が俊敏になり易い。

3 仕事の仕方 社会軸 9番

必要とされていると感じることでモチベーションを上げ、俊敏に行動を始める。この場合、周囲の信頼している人や味方であると感じている組織の人のために先回りをして結果に繋がりたいと考え、情報収集に走る。また対人関係も得意とするので、多くの人に会い、人脈の構築や場を盛り上げ欲しい結果に繋がようと行動することが可能になる。

4 ストレス 自分軸 6番

ストレスに感じることは頑張っているのに労いの言葉がないこと感謝されているという実感がないことで、人を信頼しなくなり孤立する。孤立した場合組織や上司に批判的になり、損得だけで行動するようになる。また、組織の中の人に愚痴を言ったり、マイナス思考で発言をし自分の味方にしようとしたり、調和を破壊しようとする可能性も高い。

5 行動パターン 思考優先型

指示を出されてから、指示の内容が何を意図しているのかを理解して行動しようとする為、納得するまで質問をする。組織に馴染んでいなかったり、上司との信頼関係が築けていない場合、質問もせずに作業を放置する可能性がある。放置している間に指示されたことを忘れてトラブルになる可能性もある。

6 目標設定 映像脳

こまかい目標設定や期限を決めることに対してあまりモチベーションは感じず、達成した後、どのような結果が得られ、その結果自分の存在がどのように組織に影響し、周囲の信頼している人や好きな上司に期待されるかイメージが具体化することで目標達成が容易になる。

詰められることより期待されること、数字目標より喜ぶ人の顔が明確に浮かぶことが大きなポイントになり得る。

7 仕事に活かす強み

- ・行動力・広く浅いコミュニケーション・問題発生したときのやる気
- ・決めたことに対する粘り強さ・古い事柄に囚われない企画力と行動力
- ・行動力・広く浅いコミュニケーション・問題発生したときのやる気
- ・決めたことに対する粘り強さ・古い事柄に囚われない企画力と行動力

8 克服すべきところ

- ・部下や後輩に対する厳しさ・意思決定の遅さ・言葉のきつさ
- ・納得出来ないことに対する対応の遅さと視野の狭さ・好き嫌いの激しさ

本物志向が強く、心を決めるのに時間がかかるタイプ。

ただ、決めたことに対する意識が高く大抵のことはクリアする忍耐強さを持っている。

期待されていないと思うと殻をかぶるが必要とされたり、自分にしか出来ないと責任感が湧くことで多くのアイデアと手段を見つけることが出来る可能性の道が拓かれる。心を許す人はほんのわずかなので信頼されていないと思ったり、この程度の信頼だと思った瞬間その程度のカシカ発揮しなくなる。

上司の熱意と信頼が心を動かすことに繋がるが、信頼した上で時間がかかることを理解して関わる必要がある。