

# LIFO PROGRAM



# LIFO<sup>®</sup>プログラム 強みの管理・啓発

ご案内資料

あなたの行動  
スタイルや強みを  
効果的に活用する  
ためのプログラム

## このようなお悩みありませんか？

近年、働き方改革やコロナの影響もあり、働き方に大きな変化がありました。多様な働き方が推進される中で、離職防止やエンゲージメント向上を重点課題とされている企業が増えてきています。

エンゲージメントが低下し、離職を招いてしまう原因として、**職場での相互理解不足、コミュニケーション不足**が原因となるケースが増えています。言い換えると、エンゲージメントを高めるためには**対人関係の改善、活性化した職場をつくる**ことが大切です。

本資料では、**組織や職場の「人にまつわる」問題解決支援ツール**である「LIFO<sup>®</sup>（ライフオ）」プログラムをご紹介します。



## Life Orientations®

命・人生

方向性・指向性

人生に対する方向性

行動科学に基づき個人やチームの成功促進を目的に開発されたプログラムです

個人の人生における方向性や価値観・行動スタイルをサーベイなどによって明らかにします。

そしてそこから得る「**自己理解**」を土台として「**強み**」を把握し、コントロールすることで、

**対人関係上の問題解決**や**チームワークの円滑化**を図ることができます。

LIFO®は現在のポジティブ心理学の根底にある理論を参考に**S.アトキンス博士**と**A.キャッチャー博士**によってLIFO®理論とLIFO®サーベイが開発され、現在24の言語で世界66ヶ国、1,200万人以上の人々に活用されています

## 3つのヒューマンスキルの開発が可能

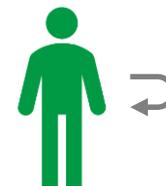
診断ツールや他者からのフィードバックなどを活用し、自分の「好みの行動パターン」を理解し、自らの行動を変えることにスポットを当てています

1

パーソナルスキル（自己理解・表現）

自己内コミュニケーション

個人の生産性向上

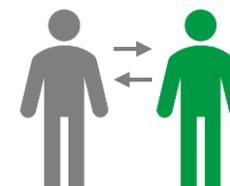


2

インターパーソナルスキル（他者理解）

対人コミュニケーション

対人コミュニケーションの改善



3

グループスキル（集団理解・影響力）

集団内コミュニケーション

チームワークの醸成





## 強み活用のアプローチ

- 自分の強みを確認するだけでなく、うまく活用して生産性を上げる
- ストレスを感じているときとストレスが少ないときの両面を把握できる



確認

自分の強みを正しく理解する



緩和

強みの過剰使用を慎む



拡張

未使用の強みを伸ばす



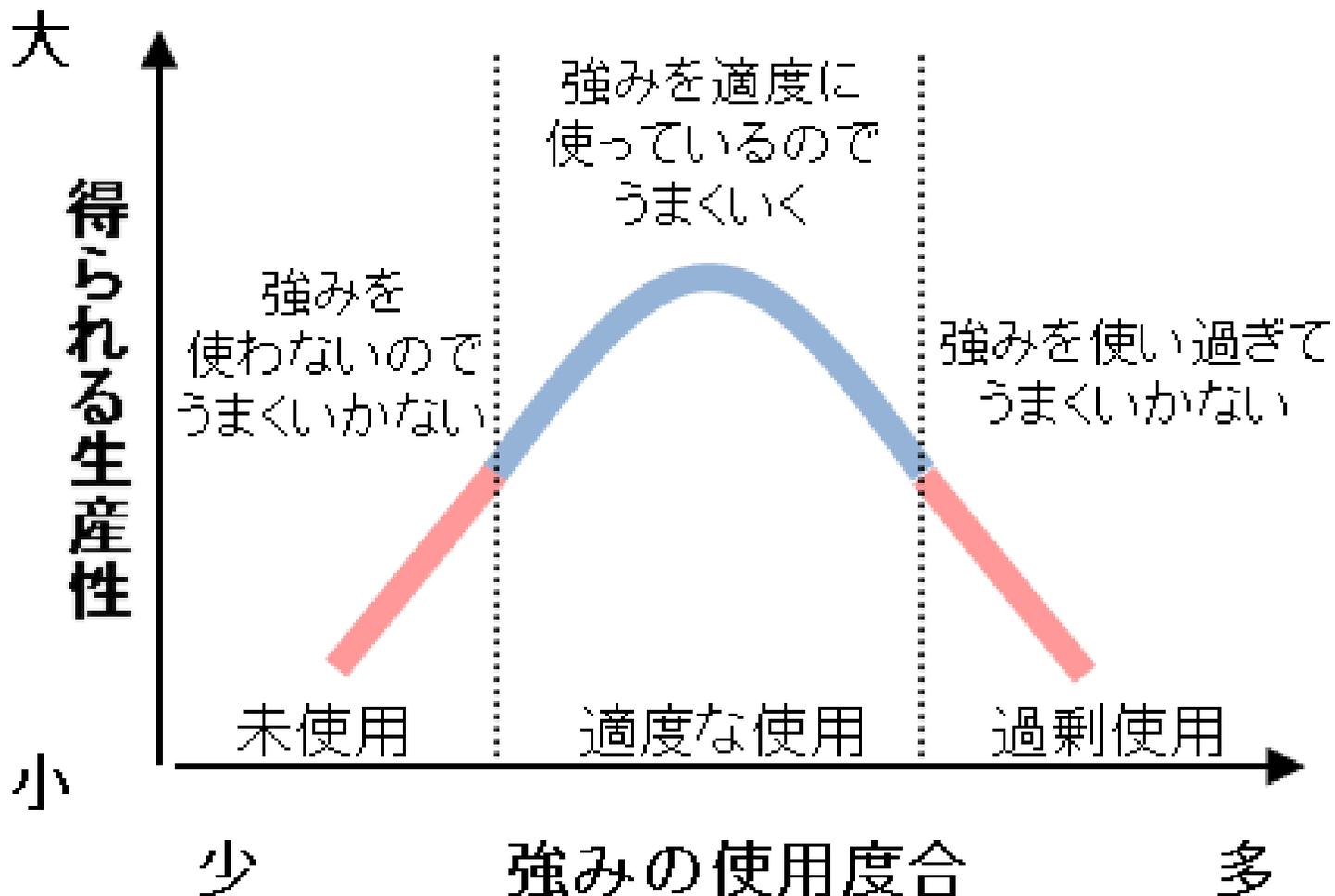
応用

確認・緩和・拡張の考え方・やり方を、対人関係やチームワークに応用する

# 強みの使用状況と生産性の関係



自分の強みを適度に使用してパフォーマンスを上げる



## 自分の強み・行動スタイルを明らかにする

LIFOでは4つのスタイルを用いて表現します



**SG**  
KW: 優秀性・卓越性

一生懸命人に尽くすこと、理想に向かって努力することによって自分の価値を証明できるなら物事は必ずうまくいくという価値観を持つ

### -目標観-

- 自分の価値を証明すること
- 人の役に立つこと

### -強み-

- 思いやりがある
- 謙虚である
- 最高を求める
- 理想主義的である



**CT**  
KW: 行動・能力

能力を発揮すること、チャンスをしっかりものにすることによって成果を上げられるなら、望むものは手に入るという価値観を持つ

### -目標観-

- 自分の能力を発揮すること
- 成果を上げること

### -強み-

- 統率力がある
- 自己主張する
- 変化を求める
- 競争心がある



**CH**  
KW: 理性・事実

行動する前にじっくり考え、自分の持っているものを最大限に生かせるなら、目標は必ず達成できるという価値観を持つ

### -目標観-

- ゆっくり進むこと
- 確実にやること

### -強み-

- 粘り強い
- 客観的に分析
- 現実的である
- 論理的である



**AD**  
KW: 調和・柔軟

相手の求めているものを知り、それを提供していけば自分の欲求は必ず満たすことができるという価値観を持つ

### -目標観-

- 人のことをよく知ること
- 人とうまく付き合っていくこと

### -強み-

- 柔軟性がある
- ユーモアがある
- 社交的である
- 場を和ませる



# 職場の対人関係改善のためのLIFO®の活用

職場では、一緒に働く人を選べないため、人と人との相性において、合う合わないという現象がよく起こります。それはお互いの違いを理解し、認め合うことができていないからです。

LIFO®では、自分と合う合わないという現象は、自分と同じスタイルを好む人がいる、自分と違うスタイルを好む人がいるというだけです。しかし、その違いが理解できないと自分と合う合わないという印象で決めつけてしまいがちです。

LIFO®というツールを活用することで、**自分の行動の好みの理解を深めるだけでなく、職場メンバーのLIFOスタイルを可視化、共有化し、お互いの違いを認め合い、多様性を尊重しながら、生産性向上に繋げていくことが可能です。**



**SG**

KW : 優秀性・卓越性



**CT**

KW : 行動・能力



**CH**

KW : 理性・事実



**AD**

KW : 調和・柔軟

# LIFO<sup>®</sup>プログラムの活用場面と展開方法

## 【対人関係能力向上】

- ・自己理解の促進
- ・他者理解の促進
- ・コミュニケーション能力の向上

## 【マネジメント能力の啓発】

- ・リーダーシップ能力の啓発
- ・OJT/コーチング能力の強化
- ・プロジェクトマネジメントのツールとして

## 活用場面

## 【組織・職場の活性化】

- ・チームづくりの促進
- ・職場の「人」にまつわる課題解決
- ・エンゲージメントの向上

## 【セールストレーニング】

- ・強みを生かしたセールススキル啓発
- ・顧客との効果的な関係づくり
- ・対面販売スキルの啓発



LIFO<sup>®</sup>プログラムは上記のようなあらゆるシーンでご活用できます。展開方法も**2～3時間のセミナー**、**半日～2日間の研修会**、**職場単位のワークショップ**から**eラーニング**まで状況に合わせて選択できます。

**LIFOプログラムライセンスを取得いただくことで組織内外での展開が可能**です。

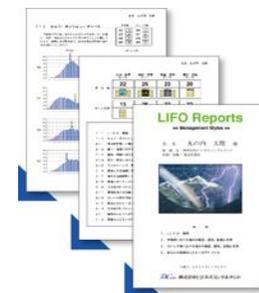
#### 【第1部】LIFOサーベイ実施 → LIFOレポート作成と学習<約15分>

サーベイの実施と結果に基づく受講者の強みの特徴をコメントしたレポートのダウンロードと学習  
A4サイズ/12ページ/PDFファイル/400パターン

#### 【第2部】LIFOプログラム概要 <約10分>

LIFOの基本となる考え方をアニメーションで素早く学習

#### 【第3部】LIFOプログラム概要 <約120分>



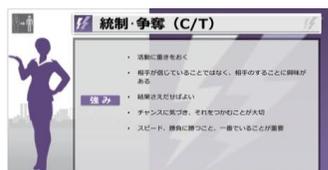
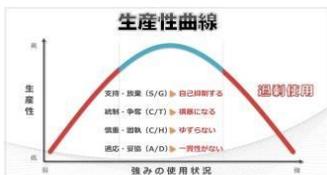
### 第1章 はじめに

- 1 - 1 LIFOとは
- 1 - 2 スコアの見方
- 1 - 3 チェックテスト



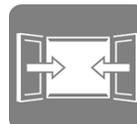
### 第2章 確認

- 2 - 1 自分のスタイルの強み、特徴を知る
- 2 - 2 4つの全てがベストスタイル
- 2 - 3 LIFOスタイルによる行動の違い
- 2 - 4 職業においてスタイルの好みと成功とは無関係
- 2 - 5 強みの使用状況と生産性の関係
- 2 - 6 チェックテスト



### 第3章 緩和

- 3 - 1 「強み」を使いすぎないようにする
- 3 - 2 「強み」の過剰使用を認識する
- 3 - 3 「強み」の過剰使用を緩和する
- 3 - 4 チェックテスト



### 第4章 拡張

- 4 - 1 あるスタイルを好まない理由
- 4 - 2 新しい窓からの見方を探る
- 4 - 3 好まない強みの良さを見直す
- 4 - 4 他者の強みを活用する
- 4 - 5 チェックテスト



### 第5章 応用 ※活用事例を会話形式でわかりやすく解説

- 5 - 1 4つのスタイル
- 5 - 2 4つのスタイルが対立するとき
- 5 - 3 他者と上手に関わるコツ
- 5 - 4 あなたへのメッセージ



# LIFO® Reports (個人コメント)

## LIFO Reports

氏名 丸の内 太郎 様

組織名 サンプル用



### 内 容

1. LIFO解説
2. 平常時における強みの確認、緩和、拡張と応用
3. ストレス時における強みの確認、緩和、拡張と応用
4. あなたの周囲の人たちへのアドバイス

実施日 2022年12月27日

**BCon** 株式会社ビジネスコンサルタント

氏名 丸の内 太郎

	SG 支持・放棄	CT 統制・争奪	CH 慎重・固執	AD 適応・妥協
平常時	22 	28 	15 	25 
ストレス時	20 	30 	22 	18 

### 目 次

- 1-1. LIFO解説
- 1-2. セルフ・ポジション・チャート
- 2-1. 基本的特徴(平常時)
- 2-2. 部下・後輩に対するときの特徴(平常時)
- 2-3. 仲間・同僚に対するときの特徴(平常時)
- 2-4. 変化・変革に対する特徴(平常時)
- 2-5. マーケティング・販売に対する特徴(平常時)
- 2-6. 苦手とする特徴(平常時)
- 2-7. 強みを過剰使用したときの特徴(平常時)
- 2-8. 他者とのコミュニケーションを効果的にするアドバイス(平常時)
- 2-9. その他アドバイス(平常時)
- 3-1. 葛藤状況での特徴(ストレス時)
- 3-2. ストレス時の特徴(ストレス時)
- 3-3. 他者とのコミュニケーションを効果的にするアドバイス(ストレス時)
- 3-4. その他アドバイス(ストレス時)
- 4-1. 周囲の人たちへのアドバイス(平常時)
- 4-2. 周囲の人たちへのアドバイス(ストレス時)

LIFO®

# LIFO<sup>®</sup> Reports (個人コメント)



表紙を含め12ページから成るこの「LIFO<sup>®</sup> Reports」は目次にあるように、あなたがさまざまな機能を果たす際に発揮する強みを「平常時」と「ストレス時」に分けて記してあります。

特に最終ページは「 周囲の人たちへのアドバイス 」として、どのようにかかわれば本人とうまくコミュニケーションでき、効果的な関係が築けるかが記されています。

LIFO<sup>®</sup> サーベイの結果 (スコア) をWEB上で入力することにより、瞬時にPDFファイルの形式でフィードバックされ、ご覧になることができます。

スコアの違いにより約3,000種類の解説、コメントがあります。したがって、全く同じスコアでない限り、一言一句同じ内容の「LIFO<sup>®</sup> Reports」はありません。

# LIFO<sup>®</sup> Reports (個人コメント) 抜粋

## 2-1. 基本的特徴 (平常時)

あなたはどのような時も、人々に対して非常に良心的で、謙虚であり、礼儀正しい態度をとります。あなたは人を信頼し、相手に配慮して誠実に応じます。組織のためになることや人々を援助すること、価値ある目的のために努力すること、意義ある貢献することに高い関心を抱きます。組織の目的に関連した意義のある任務に携わる時、最も動機づけられます。課題が与えられると、自分の最高の力を振り絞り、自分に対しても所属する他のメンバーに対しても高い基準を設定します。あなたは高い理想を持って物事を考える傾向がとて強く、あらゆる物事の品質の基準をさらに高めてそれを維持しようという姿勢を持ちます。あなたの信念は、常に最善を尽くし、人の役にたつことであれば自己犠牲的努力も惜しまないということです。

あなたにとって重要なことは、仕事が正しく理想的になされ、少しも間違いがないということです。大胆な記録の突破よりも、正確に行うことを重視します。ひとたび組織や自分の価値観に合う適切な指針が出されれば、コストやスケジュールを遵守し、きちんと役割を果たせるように、忠実に努力を傾けます。急いで結果・成果を出そうとして品質や基準を落としてしまうという行為を、あなたは絶対に許しません。仕事の期待や進め方が明確で、あなたの協力的な姿勢が人々から尊敬されて、仲間の参画と目的の達成が両立している状況が、あなたにとって最も望ましい状況です。判断の基盤として組織の価値観と客観的なデータを重視し、判断の食い違いで人々がいがみ合わないよう注意を払います。

## 3-1. 葛藤状況での特徴 (ストレス時)

あなたは、意見が相違した時や批判された時でも、とても穏やかに反応します。あなたは葛藤を嫌うため、相違の解決は二の次になり、友好的な人間関係を維持することに一生懸命になる傾向があります。あなたは人の感情に敏感で、人々の怒りや憤慨を排除しようと努め、緊張を低減するためにユーモアを頻繁に使うかもしれません。あなたは相違の本質を理解して公正に判断し、人々の要求に合わせようとしてします。あなたは相手が望むものを提供するために最善を尽くし、相違点が双方を満足させるような形で解決することに全精力を注ぎます。しかし、あなたの大事にしている価値観は、固く守ろうとするでしょう。あなたは自分自身の個人的欲求を満たすために強い姿勢をとることはありませんが、大義名分や自分が固く信じるこのためなら、面と向かって対決することはなくても信念を貫き通そうとします。

感情の激しさが高まったら、あなたは葛藤や問題の背後に渦巻く感情を持って余し、何とか処理しようとして、自分の意見を押し隠して譲歩してしまう傾向があります。発言は状況を解決するよりも、むしろ人々をなだめるためになされるでしょう。そのため、根本的な相違点は解決されることなく、問題の再発を引き起こす可能性があります。あなたは、自己主張を放棄して早々に譲歩したり、自分自身の利益を犠牲にしたり、嫌々ながら相手に従って後で憤慨したりしますが、それらの理由を周囲の人たちに話すことはあまりないでしょう。

## 4-1. 周囲の人たちへのアドバイス (平常時)

丸の内太郎さんは、自信を持って意見をはっきり表現する能力を高く評価します。熱意のあるポイントのはっきりした意思表示が最もよく受け入れられるでしょう。丸の内太郎さんは話の最終結論を早く知りたいと欲するので、長々しく回りくどい展開や煮えきらない表現にはいらいらします。事実やデータの詳細な説明も求められない限り避けた方が良いでしょう。丸の内太郎さんの能力に敬意を払いつつ、明るく機敏に対応することが重要です。斬新でユニークな展開は、注意を引くことができます。創造的で新しい問題提起にも興味を持ちます。あなたから提案する際には、挑戦的であることや競争的要素を如才なく強調し、組織にもたらす見返りをはっきり述べると効果的です。企画の初期段階で声をかけ丸の内太郎さんに参加してもらい、提言や示唆を受けておくと、後になって承諾を得るのに有利でしょう。

## 4-2. 周囲の人たちへのアドバイス (ストレス時)

丸の内太郎さんがストレス状況にあると感じられる場合、迅速な情報と行動を求め、非常に命令的に関わってくると思っておいた方が良いでしょう。要求された情報を素早く提供するために、簡潔に表現する能力が求められます。短時間で目を通すことができるような、要点・ポイントをついたものを用意しておくとも良いかもしれません。丸の内太郎さんは、ともかく的確で迅速な行動を要求するので、慎重な分析や長々とした説明には苛立ちを起す可能性があります。見当違いに見えたり、現実的でないと感じる意見は無視するでしょう。ストレスが持続したり脅威を感じる状況では、丸の内太郎さんの指示や要求は増大して強くなり、状況の変化に伴って朝令暮改のごとく変化します。周りの人々は、その時々によって様々に変わる丸の内太郎さんのコミュニケーションのやり方を察知して、合わせることが要求されるでしょう。

丸の内太郎さんと意見が相違した時、言い分を受け止めてもらうには、自分の見解に自信を持ち、断固たる姿勢で率直に伝えることが重要です。ただし、議論を激化させたり猛攻撃を受ける原因になるだけなので、批判がましい表現や押しつけに聞こえるやり方はしない方が賢明です。最終決定権は丸の内太郎さんの手中に握られていることを知っておいた方が良いでしょう。

# LIFO® プログラムライセンス取得と内製化支援のステップ



## ライセンス取得に向けて

- ✓ ライセンス取得講座受講に当たって、事前課題（事前診断、動画視聴など）に取り組んでいただきます。
- ✓ ライセンス取得講座（オンライン協調学習・オンライン自己学習で構成）の最終日に提出課題の内容や認定試験によりライセンス認定します。
- ✓ ライセンス認定後、ライセンシー契約（※社外展開の場合は代理店契約）を結ばせていただきます。（ライセンスは1年毎の自動更新・更新料無料）

## 取得後のフォローについて

### 展開準備

- ✓ ライセンシーの方々が展開していくための計画作りを行います。
- ✓ 必要に応じて、自社の状況に合わせた展開方法など専門コンサルタントがご相談に応じます。
- ✓ 実施に必要なスライド、ツールを提供します。（資料はWebで購入いただきます。）

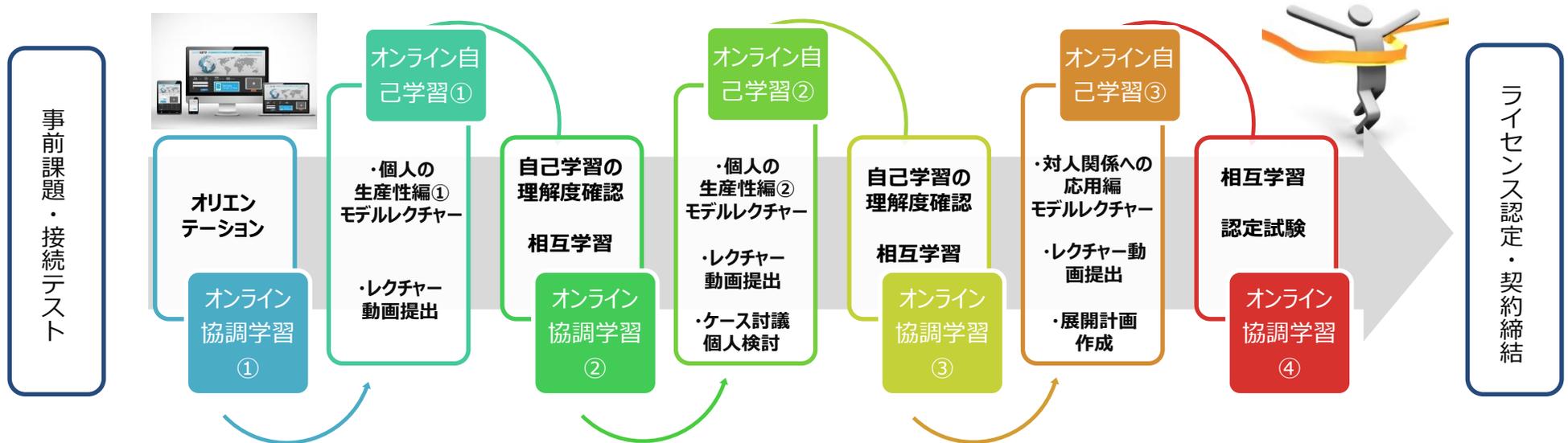
### 必要に応じて専門コンサルタントと協働展開

- ✓ ライセンシーの方々が展開する際に、専門コンサルタントと協働開催することも可能です。

### 定期的な情報交換の場づくり

- ✓ 年に1回程度LIFOプログラムライセンシーの方にお集まりいただき、自社事例の情報交換や弊社からのアップデート情報の共有の場を設けています。
- ✓ 月数回、旬なテーマの情報発信（今年の新入社員の傾向、組織のエンゲージメントを高める方法など）やライセンシー同士の交流会も開催しています。

# LIFO® プログラムライセンス取得講座概要



## ■ 講座の進め方とは？

- ✓ 協調学習：受講者としてのプログラム体験と受講者同士の相互学習、インストラクション演習
  - ✓ 自己学習：モデルレクチャー動画の視聴とインストラクション演習動画の提出、提出動画への講師や受講者からの個別フィードバック
- ⇒ 2つの学習を組み合わせることで、LIFOプログラムの理解とインストラクションスキルの習得を目指します

## ■ LIFO® プログラムライセンス導入実績

ライセンス取得者1,021名 ライセンス取得企業522社  
(2023年6月末現在)

## ■ 開催概要 ご自宅や職場から、3時間×4回の受講で取得可能！

開催月	日時詳細
2023年8月～9月開催	8月23日(水)、30日(水)、9月13日(水)、20日(水) 時間 9:00～12:00
2023年11月～12月開催	11月15日(水)、22日(水)、12月6日(水)、13日(水) 時間 9:00～12:00
2024年1月～2月開催	1月25日(木)、2月1日(木)、15日(木)、22日(木) 時間 9:00～12:00

- 受講環境：オンライン（Zoom・学習プラットフォームUMUを活用します）
- 受講費用：お一人様280,000円（税別）  
※展開の際の資料・ツールは、教材に応じて別途費用が発生します
- 1組織4名以上であれば、社内実施も可能です

## LIFO®プログラムライセンスを組織内で1名以上取得



研修の学びを一過性にとどめず、職場実践する新しい学びのコンセプトMSS！  
LIFOライセンスを活用し、職場の『人にまつわる』問題解決を支援します



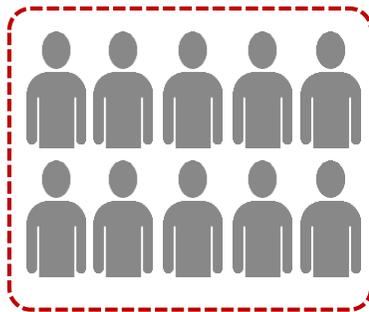
ライセンスはワークブック・オンラインツールの手配やマネジャーの職場実践のサポートを行います

### マネジャーが マネジメント実践スキル講座を受講 ※オンラインでもオフラインでも実施可能



1日間のマネジメント実践スキル講座受講者に、職場でLIFOを活用したワークショップが展開できるスキルと資格を付与

マネジャー（受講者）



MSS認定証

スキル認定登録料 20,000円（税別）／1人

### マネジャーが 職場でワークショップを実施 ※オンラインでもオフラインでも実施可能

#### 【ワークショップテーマ】

- 1 チームづくり
- 2 タイムマネジメント
- 3 OJT強化
- 4 セールススキル
- 5 セールスアプローチ
- 6 目標管理（目標設定）
- 7 お客様対応力向上
- 8 報・連・相レベルアップ
- 9 相互指摘力向上
- 10 期待役割確認 etc



職場展開基本プログラム 7,500円（税別）／1人  
（LIFOサーベイ+個人レポート+eラーニング+ワークブック1種類）

# LIFO® トライアルセミナー（体験会）のご案内

## 【ねらい】

- LIFO®プログラムについて体験する
- 自社での活用イメージを固める

## 体験会（1時間半～3時間）

- **オリエンテーション**
  - ・本日のねらいなど
- **LIFOとは**
  - ・基本コンセプト
  - ・各スタイルの特徴
- **強みの確認（自己認知・他者認知）**
  - ・自己認知、他者認知
  - ・LIFOサーベイの結果
  - ・強みのフィードバック
- **ポイントの案内**
  - ・強みの過剰使用の緩和    ・対人関係への応用
  - ・LIFOレポートのご案内
  - ・他社事例
- **自社での展開の検討**
  - ・感想共有    ・質疑応答

※事前にWEBでLIFOサーベイ実施  
※オンラインでの実施も可能です

## 当日活用するツール



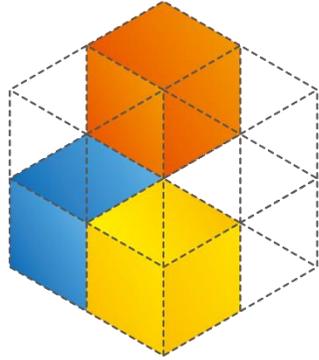
LIFOベーシックテキスト



LIFO個人レポート

＼こちらをクリック／

お気軽に  
お問い合わせください！



学 び に 発 展 と 奥 行 き を

# LDcube

Learning Development × Design × DX

---

〒101-0029

東京都千代田区神田相生町1番地 秋葉原センタープレイスビル

TEL : 03-3525-7002

MAIL : [license@ldcube.co.jp](mailto:license@ldcube.co.jp)