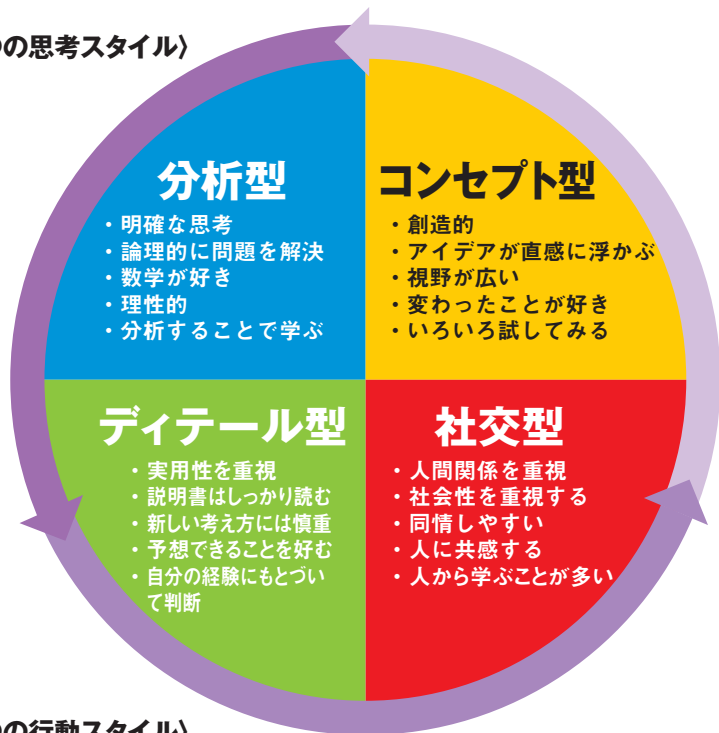
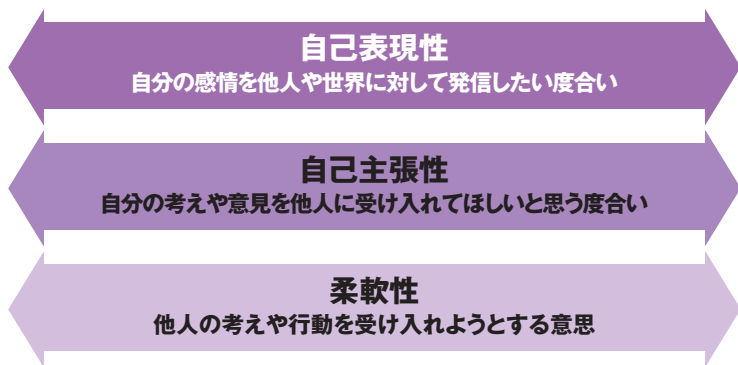


# 脳科学にもとづく人間の7つの特性

## 〈4つの思考スタイル〉



## 〈3つの行動スタイル〉



**このチャートを理解した時、あなたの人間関係は劇的に変わる!**

## あなたの「思考スタイル」が分かる！ 簡易プロフィール

下記の中から「自分を表現している」と思った言葉にチェックを入れてください。チェックは、いくつ入れていただいても構いません。ただし、あなたが「周囲から受けている評価」や「持たれているイメージ」は忘れ、自分のことを的確に表していると思われる言葉のみを選ぶようにしてください。一番多くチェックの入ったところが、あなたの「思考スタイル」です。（※「思考スタイル」は1つとは限りません。詳しくは本書を読んでください）

## 分析型

- 筋道を通す
- 理性的に考える
- 知的に考えるのを好む
- 客観的に物事をみる
- 理論的な考え方をする
- 懐疑的
- 批判的
- 研究熱心
- 矛盾は追求したい

## コンセプト型

- 創意工夫に富む
- 独創的
- 革新的
- 想像力が豊か
- 直感でアイデアを判断する
- 幅広い視野を持つ
- 既成概念にとらわれない
- 変化を好む
- 飽きっぽい

## ディテール型

- 細部にこだわる
- 規律を守る
- 秩序を重んじる
- ルールを守る
- 手順を重視する
- 現実的
- 整理整頓が得意
- 伝統重視
- 行動の予測がつきやすい

## 社交型

- 人間関係を重視する
- 与えるタイプ
- 愛想がいい
- 情が深い
- 思いやりがある
- 感情移入しやすい
- 感情的
- サポート役にまわる
- 直感で人を判断する

## あなたの「行動スタイル」が分かる! 簡易プロフィール

下記の「弱タイプ」「強タイプ」のうち「自分を表現している」と思ったところにチェックを入れてください。より多くチェックの入った方が、あなたの「行動スタイル」です。「弱タイプ」と「強タイプ」がほぼ同数の場合は、「真ん中」のタイプになります。

## 自己表現性

## 弱タイプ

- もの静か
- 控えめ
- 少人数を好む
- 安全性を好む
- 1人が好き
- 冷静
- 人の注目を避ける
- 内向的
- 感情を表に出さない

## 強タイプ

- 注目を浴びるのが好き
- 人見知りしない
- 大勢でいるのが好き
- 活発
- 身振り手振りが多い
- おしゃべり
- オープン
- 外向的
- 感情表現が豊か

## 自己主張性

## 弱タイプ

- 周囲の決定に従う
- 平和主義者
- 対立を避ける
- 調停役
- 慎重
- 勝つことがすべてではない
- 相手を受け入れる
- 消極的
- 人当たりがいい

## 強タイプ

- 意思が固い
- 行動力がある
- 競争心が強い
- せっかち
- 精力的
- 人との意見の衝突もいとわない
- パワフル
- 口数が多い
- 押しが強い

## 柔軟性

## 弱タイプ

- 頑な
- 変化を好まない
- 独裁的
- 決断が早い
- 一度決めたことに忠実
- 選択肢が少ない
- 焦点が定まっている
- 物事が決められていることを好む
- 明確な意見の持ち主

## 強タイプ

- 協調的
- 温和
- のんき
- 人当たりが柔らかい
- 選択肢が多い
- あいまいな状況に対処できる
- 変化をいとわない
- 順応性が高い
- サポート役にまわる

※簡易プロフィールはあくまで目安です。正確な分析をするには、エマージェネティックスのプロフィールを受ける必要があります。

## EMERGENETICS® | PROFILE

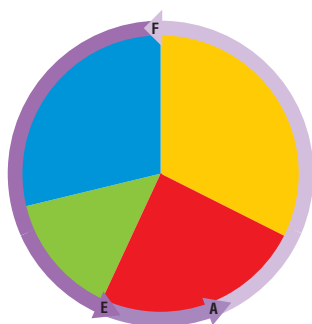
### 思考と行動スタイル

#### 分析型 = 27%

- ・明確な思考
- ・論理的に問題を解決
- ・数学が好き
- ・理性的
- ・分析することで学ぶ

#### ディテール型 = 15%

- ・実用性を重視
- ・説明書はしっかり読む
- ・新しい考え方には慎重
- ・予想できることを好む
- ・自分の経験にもとづいて判断

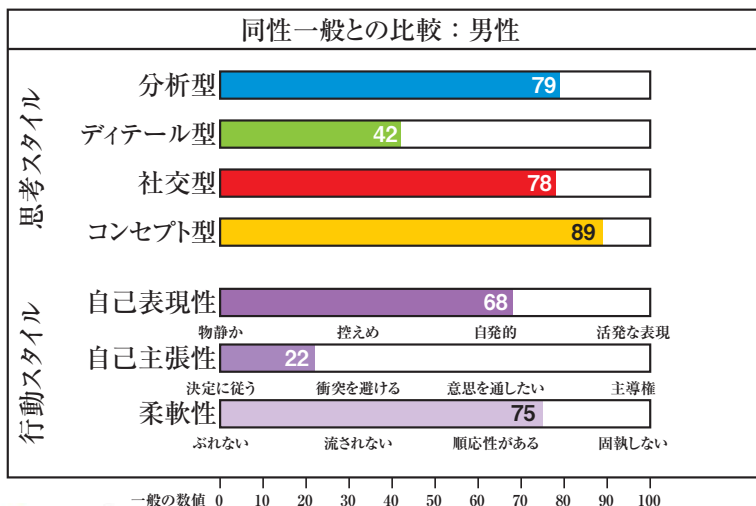


#### コンセプト型 = 31%

- ・創造的
- ・アイデアが直感に浮かぶ
- ・視野が広い
- ・変わったことが好き
- ・いろいろ試してみる

#### 社交型 = 27%

- ・人間関係を重視
- ・社会性を重視する
- ・同情しやすい
- ・人に共感する
- ・人から学ぶことが多い



**実際のプロフィールでは、  
上記のような詳細データができる!**

A circular graphic consisting of a thick grey ring with three arrows pointing clockwise, positioned in the upper left corner of the page.

はじめに

**エマジエネティックスで、  
あなたの人間関係が  
変わる！**

本書を手にとらせていただき、ありがとうございます。

「あの人と話していると、なぜかイライラするんだよね」

「彼の言っていることって、全然意味が分からない！」

「どうして部長は、自分の言いたいことを理解してくれないのだろう…」

「あいつは、俺の言っていることが、本当に分かっているのかな？」

同じテーマについて、同じ言語で話しているはずなのに、どうしても分かり合えない…。

理由は分からないけれど、なんとなくウマが合わず、一緒にいるとギクシヤクしてしまう…。

そんな相手が、あなたのまわりにも、必ず1人や2人はいるでしょう。

それが毎日のように顔を合わせる上司や部下、同僚、取引先の人であれば、問題は深刻ではないでしょうか？

たとえ、どんなに苦手な相手であっても、仕事を円滑に進めるためには、コミュニケーションをとらないわけにはいきません。

こうした悩みをすべて解消できるのが、本書で紹介する「エマジネティックス」というツールです。

社内のコミュニケーションを円滑にし、社員の最高のパフォーマンスを引き出すため、アメリカでは、マイクロソフト、IBM、インテル、ヒルトンホテルなど、世界的な一流企業がすでに取り入れています。

■なぜ、相手に話が通じないのか？  
■どうして、ウマが合わないのか？

その理由がよく分かるように、今から2つのケースを見ていただきたいと思います。実際に、私たちのセミナーに参加した方のケースです。

話は少し加工してありますが、エマジエネティックスによって、どちらのケースも人間関係が劇的に変化しました。

代表的なケースなので、ひよつとしたら、あなたにも「あるある、そういう話」「いるいる、そういう人」と共感していただけるかもしれません。

そういった場合は、ぜひ自分のケースに置きかえて、読んでみてください。まずは、1つ目です。

## ■ ケース①

あるベンチャー企業の経営者であるAさんには、右腕となる部下Bさんがいました。Bさんは仕事ができる優秀な部下ですが、将来の仕事の話になると、Bさんとはことごとく話が噛み合いません。

A 「先日の新しいアイデア、どう思う？ 実現すれば、10年後、この会社は間違いなく業界1位になるよ！」



B 「アイデアというか、あれは思いつきのレベルにすぎませんよ。実現するまでの段取りをきちんと考えないと」

A 「ちよつと待つてよ。せつかく夢のある、大きな話をしているんだからさ。細かい現実的な話は置いておいて、まずは、アイデアのイメージを一緒に膨らませようよ」

B 「いろいろと想像するのは自由ですけど、ビジネスは実現できなければ意味がありませんよ。だいたい予算や人材は、どこから調達するんですか？ そういったことも計画的に考えていかないと、結局は企画倒れになりますよ」

A 「だからさあ…」

2人の会話は終始こんな感じで、堂々めぐりを繰り返していました。

次第に、AさんはBさんのことを「俺のことが嫌いだから、あんなことを言つて邪魔をするんだな」と思うようになります。

一方で、Bさんも、「自分を困らせるために、わざと実現性のない話ばかり持

ち出してるんじゃないか？」と疑うようになりました。

その結果、2人の関係は悪化し、なんと半年間、一言も口をきかないという事態に陥ってしまいます。

実務を取り仕切るBさんと意思の疎通ができず、会社の業務がまわらなくなり、ついには会社の経営が傾いて、破綻寸前にまで追い込まれてしまいました…。

立て続けに、もう1つのケースを見てみましょう。

## ■ ケース②

ある企業で課長を務めるCさんは、若手の部下たちに気さくに声をかけるフランクなタイプの上司です。

「今日の服、カワイイね」

「今日の髪型、イケてるね」

女性の部下に対してもこんな感じで、フロアを歩き回っては、こまめに声をかけていました。Cさんは、そうしてコミュニケーションをとることが、部下との距離を縮め、職場の雰囲気をよくする一番の方法だと思っていたのです。

ところがある日、Cさんは思いがけず上司に呼び出されました。

「お前のDさんへの言動は、セクハラだよ」

女性の部下であるDさんが、「Cさんのセクハラを何とかしてほしい」と会社に訴えてきたというのです。

Cさんにとつては、まさに青天の霹靂へきれきでした。

どこがセクハラなのか、見当もつきません。

「みんなに聞こえるような大声で、Dさんのファッションがどうか、髪型がどうか言ったんだって？ 今後は注意してくれ」

そう言われたものの、Dさんの服装や髪型を誉めることの何がいけないのか、Cさんにはまったく理解できませんでした…。

いかがでしょうか？

職場ではこうした事態は日常茶飯事ですが、どうしてこのようなコミュニケーションシヨンのミスマッチが起こってしまうのでしょうか？

それは相手のこと、そして自分自身のことを、正しく理解していないからです。

「コミュニケーションがうまくとれない…」「人間関係をうまく作れない…」と悩んでいる方に、1つ質問しましょう。

自分が理解できることは、相手もきつと理解できるはずだ。自分がいいと思っていることは、相手も必ずいいと思ってくれるはずだ。あなたの心の中に、そのような驕りおごりはありませんか？

当たり前ですが、人間は1人ひとり違います。

遺伝的要素、人生経験がそれぞれ異なるのですから、当然でしょう。

そのように考えると、「自分が理解できるからといって、相手も理解できるとはかぎらない」という当たり前の事実には気づくのではないのでしょうか？

人間関係がギクシャクしてしまうのは、自分と相手の違いを知らずにコミュニケーションをとろうとするからです。

では、自分と相手の違いを正しく知り、適切なコミュニケーションをとるためには、いったいどうすればいいのでしょうか？

そこで使えるのが、「エマジェネティックス」です。

ちなみに、エマジェネティックスは「emerge (発生する)」と「genetics (遺伝子)」の2つの単語を組み合わせた造語です。

エマジェネティックスは、最新の脳科学をもとに開発されたプロファイリング

(思考・行動分析) 技術で、自分自身や相手を正しく知ることができます。

- 自分と相手のどこが、どう違うのか？
- なぜ、相手がそのように考えるのか？
- なぜ、あの時、相手がそのような行動をとったのか？

エマジエネティックスを知れば、あなたもその原因をはっきり認識できるようになるでしょう。

原因が分かれば、対処ができます。

つまり、「なぜか話が合わない」「なぜかウマが合わない」「あの人嫌い」という人間関係を、劇的に変化させることが可能になるのです。

コミュニケーションにおいて、最も大切なこと。

それは、相手に対する思いやりではないでしょうか？

ちなみに、エマジネティックスでは、相手に合わせて無理に自分を変えさせるようなことはしません。

また、自分に合わせて相手を変えようともしません。

**自分と相手の違いを知った上で、「話し方」「接し方」を少しだけ工夫する。**

これが、エマジネティックスにおけるコミュニケーションの基本です。

のちほど詳しく説明しますが、エマジネティックスでは、人間を「4つの思考スタイル」と「3つの行動スタイル」に分類します。

詳しくは本書の冒頭にある「4色に色分けされたチャート」と「3つの矢印」をご覧ください。

この「7つの特性」を知るだけで、あなたは自分自身のこと、そして相手のことが、手に取るように分かるようになります。

自分のタイプについては、本書の冒頭にある「簡易プロフィール」をチェック

してみてください。

また、相手のタイプについては、第4章で「プロフィールなしにタイプを見抜く技術」について書きました。

もちろん、相手にも「簡易プロフィール」を受けてもらうのが一番です。

しかし、この章を読んでいただければ、外見、口ぐせなどから、相手のタイプをある程度、推測することができるようになるでしょう。

■ケース①の2人には、どのような「思考スタイル」の違いがあったのか？

■ケース②の2人には、どのような「行動スタイル」の違いがあったのか？

第4章を読み終えたあと、ぜひ、この2つのケースについて、考えてみてください。きっと、あなたにはその答えが分かるはずです。

171ページに「解答」をつけました。



セミナー終了後、AさんとBさんはどうなったか？

CさんとDさんの人間関係は、どのように変化したのか？

それぞれのケースの結末も含めて、171ページで詳しく解説したいと思います。

ここでは「職場」のケースに絞って話を進めてきましたが、エマジエネティックスは、ありとあらゆる人間関係に使えます。

「職場の人間関係」「セールス」「プレゼン」「接客」「交渉」「クレーム対応」「会議」「面接」などのビジネスシーンはもちろんのこと、「恋愛」「友人関係」「夫婦関係」「家族関係」など、プライベートシーンでも効果を発揮します。

ぜひ、エマジエネティックスを、ありとあらゆる人間関係の改善に活かしていただければと思います。

さて、前置きが長くなりましたが、そろそろ本題に入りましょう。

繰り返しますが、エマジエネティックスで自分と相手の違いを知ると、相手に

よってコミュニケーションのアプローチを変えることができます。コミュニケーションの方法が変われば、あなたの人間関係は今よりも劇的に良くなるでしょう。

そして、その根底にあるのは、相手に対する思いやりです。

「エマジエネティックスは、相手を理解し、思いやるためのツールである」

私たちは、そのように考えています。

本書があなたの人間関係の悩みを解消させることに役立てば、これほど嬉しいことはありません。

ぜひ、最後までお付き合いください。

## 第1章

## 目次

|   |           |
|---|-----------|
| 図①脳科学にもとづく人間の7つの特性……………                   | 1         |
| 図②あなたの「思考スタイル」が分かる！ 簡易プロフィール……………         | 2         |
| 図③あなたの「行動スタイル」が分かる！ 簡易プロフィール……………         | 3         |
| 図④実際のプロフィールの例……………                        | 4         |
| はじめに エマジエネティックスで、人間関係が変わる！……………           | 5         |
| <b>1. エマジエネティックスの誕生……………</b>              | <b>28</b> |
| 世界的企業が続々と導入する究極のコミュニケーション・ツール！……………       | 28        |
| 勉強がはかどらない子は、いったい何がダメなのか？……………             | 30        |
| 個人の強みを活かせば、勉強がはかどる！ 仕事、プライベートがうまくいく！…………… | 33        |

## 第2章

エマジエネティックスでは、脳を4分割で考える！……………39

**2. なぜ、人間はコミュニケーションで悩むのか？……………43**

従来の特性診断テストには、大きな欠陥がある！……………43

何を考えているかは、外からは見えない！……………46

脳のしくみが、コミュニケーションをより複雑にしている！……………48

**3. 「4つの思考スタイル」「3つの行動スタイル」で、その人の特性が分かる！……………53**

「4つの思考スタイル」「3つの行動スタイル」って何？……………53

脳科学と40万人のデータベースを融合した最強のツール！……………56

性格がいいって、どういうこと？……………57

### なぜ、あなたの話は「あの人」に通じないのか？

〜人間には「4つの思考スタイル」がある！〜

**1. 人間には「4つの思考スタイル」がある！①……………62**

|   |           |
|---|-----------|
| 想像力豊かな「コンセプト型」VS細部重視の「ディテール型」.....          | 62        |
| 思考スタイルが違えば、会話は噛み合わない！.....                  | 68        |
| 人間は、それぞれにいいところがある！.....                     | 71        |
| <b>2. 人間には「4つの思考スタイル」がある！②.....</b>         | <b>74</b> |
| 人間関係重視の「社交型」VS効率重視の「分析型」.....               | 74        |
| なぜ、いつまでたってもメールのやりとりが終わらないのか？.....           | 79        |
| 少しドライすぎるんじゃないの？.....                        | 82        |
| <b>3. 同じ「左脳派」「右脳派」でも、明確な違いがある！.....</b>     | <b>85</b> |
| 「左脳」「右脳」だけでは、分けられない！.....                   | 85        |
| 「分析型」と「ディテール型」は、どこがどう違うの？.....              | 86        |
| 「社交型」と「コンセプト型」は、どこがどう違うの？.....              | 89        |
| 人の特性はどうやって決まるの？.....                        | 90        |
| <b>4. コミュニケーション能力を身につけたければ、努力はするな！.....</b> | <b>92</b> |
| 努力して自分を変える必要はない！.....                       | 92        |

## 第3章

### なぜ、「あの人」とウマが合わないのか？

〜人間には「3つの行動スタイル」がある！〜

1. 人間には3つの行動スタイルがある！①（自己表現性）……………106  
なぜ、あの人とウマが合わないのか？……………106  
10年ぶりの再会。さあ、あなたならどうする？……………107  
「自己表現性」って何？……………110
2. 人間には3つの行動スタイルがある！②（自己主張性）……………114
5. 自分の強みを活かした仕事をする！……………101  
あなたに向いている職業は何か？……………101  
数字は苦手、でも人気税理士。なぜ？……………102  
嫌いな人とても、必ずうまくやれる！……………99  
なぜ、大人は自分を変えられないのか？……………96  
自分の強みを活かすコミュニケーション法を身につけるには？……………94

|                                     |     |
|-------------------------------------|-----|
| エレベーターのボタンを連打するのは、「強」「弱」のどっち？       | 114 |
| 焼き鳥屋なんか、行きたくねえよ！                    | 118 |
| 「自己表現性」と「自己主張性」は、何が違うの？             | 120 |
| イタリアンなら、俺1人で和食行くよ！                  | 122 |
| <b>3. 人間には3つの行動スタイルがある！③（柔軟性）</b>   | 125 |
| エマジエネティックスにおける「柔軟性」とは？              | 125 |
| 「柔軟性がある」＝「良いこと」とは限らない！              | 128 |
| <b>4. 「思考スタイル」と「行動スタイル」がその人を創る！</b> | 132 |
| <b>5. あなたの普通は、他人の普通ではない！</b>        | 134 |
| あなたの「普通」と他人の「普通」は違う！                | 134 |
| ある夫婦の実話                             | 135 |
| 夫婦間にあった「違和感の正体」とは？                  | 137 |
| 他人を見る目が変わる！                         | 139 |

## 第4章

### たった1分！相手のスタイルを見抜くテクニック

1. プロファイルなしで、相手のスタイルを見抜くことは可能？……………142
2. 相手の「行動スタイル」を見抜くテクニック①（自己表現性）……………144
3. 相手の「行動スタイル」を見抜くテクニック②（自己主張性）……………147
4. 相手の「行動スタイル」を見抜くテクニック③（柔軟性）……………150
5. 相手の「思考スタイル」を見抜く質問テクニック①……………153
  - 質問その① 「新しい携帯電話を買う時、何を基準に選びますか？」……………154
  - 質問その② 「外食する時、どうやってお店を選びますか？」……………156
  - 質問その③ 「旅行をする時、どれくらい前から準備しますか？」……………158
6. 相手の「思考スタイル」を見抜く質問テクニック②……………160
  - 質問その④ 「ツイッターって、どう思う？」……………161
  - 質問その⑤ 「知り合ったばかりの子と初デートするなら、どこへ行く？」……………163
  - 質問その⑥ 「週末、何してた？」……………165



## 第5章

### 実践！ 一瞬で人間関係を作る話し方

|  |     |
|--|-----|
| 7. 口ぐせから、相手の「思考スタイル」を見抜く！……………                   | 167 |
| 〈解答編〉 Aさん、Bさんの陰謀ムードとCさん、Dさんのセクハラ関係はどうなったのか？…………… | 171 |
| ケース①の結末……………                                     | 172 |
| ケース②の結末……………                                     | 175 |
| 1. ビジネスで自分の意見を通す「話し方」テクニック①……………                 | 180 |
| (分析型対策編)……………                                    | 180 |
| 仕事が楽になる！ 意見が通りやすい「話し方」とは？……………                   | 180 |
| 実践で使えるテクニックが満載！……………                             | 182 |
| 2. ビジネスで自分の意見を通す「話し方」テクニック②……………                 | 189 |
| (ディテール型対策編)……………                                 | 189 |

|    |                              |     |
|----|------------------------------|-----|
| 3. | ビジネスで自分の意見を通す「話し方」テクニック③     | 195 |
|    | (社交型対策編).....                |     |
| 4. | ビジネスで自分の意見を通す「話し方」テクニック④     | 200 |
|    | (コンセプト型対策編).....             |     |
| 5. | 異性に好かれる話し方① (分析型対策編).....    | 206 |
| 6. | 異性に好かれる話し方② (ディテール型対策編)..... | 210 |
| 7. | 異性に好かれる話し方③ (社交型対策編).....    | 213 |
| 8. | 異性に好かれる話し方④ (コンセプト型対策編)..... | 216 |
| 9. | 「行動スタイル別」の対処法.....           | 219 |
|    | 相手のスタイルに、自分の行動を合わせる！.....    | 219 |
|    | 「自分と似たタイプだ」と思わせる！.....       | 223 |
|    | ついに「嫌いな人」がいなくなる！.....        | 225 |
|    | おわりに 感謝の言葉.....              | 229 |
| 解説 | エマジエネティックスについて               | 231 |
|    | ↳ 開発者ゲイル・ブラウニング.....         |     |

A circular graphic consisting of three thick, grey arrows arranged in a clockwise circle, positioned in the upper left corner of the page.

# 第 1 章

## エマジエネティックス とは？

# 1. エマジエネティックスの誕生

**世界的企業が続々と導入する究極の**

**コミュニケーション・ツール！**



私たちが「エマジエネティックス」を日本に紹介し始めたのは、2007年のことです。ですから、日本においては、まだ知る人ぞ知るツールかもしれません。

しかし、アメリカを始めとする世界各地では、すでに高い認知度と実績を誇っています。マイクロソフトやIBM、インテルといった世界的な有名企業がエマジエネティックスを導入し、人材開発や組織の活性化に役立てています。

この事実を見れば、その信頼性がたしかなものであることがお分かりいただけるのではないのでしょうか？

エマジエネティックスを開発したのは、ゲイル・ブラウニング博士というアメリカ人女性です。

ネブラスカ大学で博士号を取得し20年以上に渡って脳科学とプロファイリング（思考・行動分析）を研究した人物ですが、彼女はもともと学校の教員でした。

非常に熱心な教員で、周囲の評価も高く、なんと26歳の若さでばってき小学校長に**抜擢**されたという経歴の持ち主です。

私たちは縁あつてブラウニング博士と知り合い、「エマジエネティックス」を日本に紹介する手伝いを始めましたが、それもひとえに、彼女の教育者としての情熱に感銘を受けたからです。

教員をしていた頃の彼女は、大きな悩みを抱えていました。

それは、「決して能力が低いわけではないのに、なぜか勉強のはかどらない子が、どのクラスにもいる…」ということでした。

授業を受けていても、すぐに飽きてしまう…。好きな科目は夢中になって取り

組むのに、興味がない科目には見向きもしない…。

そういった子供たちを、どう指導すればよいか？

ブラウニング博士は、ずっと頭を悩ませていたのです。



## 勉強がはかどらない子は、いったい何がダメなのか？

この問題を解決するヒントを与えてくれたのが、脳科学でした。

1970年代後半になると、人間は「左脳」「右脳」という、働きの異なる2つの脳を持っているという見解にもとづく「分割脳」の研究が盛んになりました。

ブラウニング博士は「この研究が、学習に問題を抱える子供たちを救う力になるのではないか？」と考えたのです。

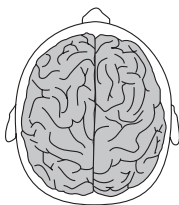
現在ではよく知られていますが、左脳は「論理的」「分析的」「数学的」といった機能を持ちます。

一方、右脳は「直感的」「感情的」「概念的」といった機能を持っています。

## 左脳と右脳の特徴

**左脳**

- ・ 論理的
- ・ 分析的
- ・ 数学的
- ・ データや数字に強い
- ・ 分析力が高い
- ・ 物事を筋道立てて説明するのが好き



**右脳**

- ・ 直感的
- ・ 感情的
- ・ 概念的
- ・ 新しいアイデアがひらめく
- ・ 音楽や芸術を好む
- ・ 対人関係に敏感

通常、人はどちらかの脳機能を優勢的に使っているのです。

左脳を優勢的に使う人は「データや数字に強い」「計算が得意で分析力が高い」「物事を筋道立てて説明するのが好き」といった傾向があります。

一方、右脳を優勢的に使う人は「新しいアイデアがしょっちゅうひらめく」「音楽や芸術を好む」「対人関係に敏感」といった傾向があります。


これは、どちらかが優秀ということではありません。

両者はそれぞれに異なる強みを持っているということです。

それを知ったブラウニング博士は、こう考えました。

「子供たちの中にも、右脳思考と左脳思考がいるはずだ。にもかかわらず、全員が同じ教科書や問題集を使い、1つの物差しで個人の能力を測ろうとすることが、そもそも間違っているのではないだろうか？」





**個人の強みを活かせば、勉強がはかどる！  
仕事、プライベートがうまくいく！**

実際のところ、世の中のしくみの多くは、左脳思考の人間が作っています。

アイデアや発想を生み出すのは右脳思考が得意とするところですが、実際に計画を立て、それを実行に移すのは、左脳思考の方が得意なのです。

だから、学校のカリキュラムや教科書の内容も、多くは左脳思考の人たちによつて作られています。

規則にのつとつて時間割が生まれ、段階を追つて計画どおりに教科書が進む…。

作文や絵画などの創造的な学習よりは、テストの点数で判断できるような学習が中心…。

そんな今の学校は、まさに左脳派に有利なシステムだと言えるでしょう。

もちろん、そのこと自体が悪いわけではありません。

しかし、そのしくみに従って、抵抗なく学習を進めていけるのは、主に左脳思考の子供たちです。

今の学校教育では、右脳思考の子供たちが自分の強みを伸ばす機会は、どうしても失われがちな現状があるのです。

例えばあなたには、こんな経験がありませんか？

学校で英語の授業を受けていても、どうも面白くない……。教科書の内容はつまらないし、テストの点数も散々……。だけど、洋楽に興味を持って、ラジオの外国語放送を聴いていたら、英語に興味を持ち出し、いつの間にか単語や文法も覚えてしまった！

これは、典型的な**右脳型の学習法**と言えるでしょう。

もし似たような経験があるのなら、あなたの学習能力が低かったわけではなく、ひょっとしたら、左脳型の学習法が合わなかっただけかもしれません。

自分の個性や強みを正確に知ることができれば、それに合った学習法を選択することができるでしょう。

これは子供に限らず、大人の場合も同じことです。自分の個性や強みを知れば、それを仕事やプライベートに活かすことができますでしょう。

そこでブラウニング博士は大学へ戻り、脳科学を基本とし、個人の強みをもつと活かすためのプロファイリング技術を開発しようと決意しました。

これがのちに「エマジエネティックス」として確立されることになります。

先ほどお話したように、現在の教育では、「右脳派の子供たちが評価されにくい」というデメリットがあります。

それを克服するため、日本の学校でもエマジエネティックスを授業に取り入れる試みが進んでいます。

ある都内の私立中学の数学教員は、生徒全員にエマジエネティックスを受けさ

せました。

その結果をもとに、「誰一人脱落しないようにするためには、どのような授業スタイルを取ればいいのか」という研究をしています。

例えば、数学の用語を取り扱う授業において、左脳派の子供たちは、その意味を文章でメモします。

これに対し、右脳派の子供たちは、図や絵、記号を使ってメモを取ります。

従来の板書だけを使った授業では、教え手の思考スタイル（数学の場合は、左脳型）によって授業が進むため、右脳型の生徒は、その子供の思考能力にかかわらず、訳が分からなくなってしまうことでしょう。

一方、右脳型にシフトしてしまうと、左脳型には理解が得られません。

つまり、教員の思考スタイルに固執することなく、バランスを取りながら授業を展開することが大切なのです。

## ノートの取り方の違い

### 左脳派の例 …文章中心

#### 授業メモ

※点の交わる際は、時計回りと反対回り(左回り)

※数字の後に「 $\circ$ 」という文字を忘れないようにする。

**優角**  $\circ$   $180^\circ$ より大きく、 $360^\circ$ より小さい角

**劣角**  $\circ$   $0^\circ$ より大きく、 $180^\circ$ より小さい角

※単に角といったときは、普通は劣角のことを表す(教科書P.129)

**交点**  $\circ$  2直線が交わるとき、交わる点。(※平面上の時)

$l \parallel m$   $l$ と $m$ は平行であることを表す記号。

**垂直**  $\perp$  2つの辺が交わる角度が直角であることを記号で  $\perp$  とする。

$l \perp m$   $l$ と $m$ は垂直する。

**垂線**  $\perp$  垂直な2直線の方を、他方を**垂線**といふ

※2点A,B間の**距離**  $\circ$  2点A,Bに対して、線分ABの長さ

$AB = BA + AB$ とBAの距離は等しい。A \_\_\_\_\_ B

$AO \perp AA = 0$   $\circ$  **垂線**(最も短い長さ)やこれを**距離**とする

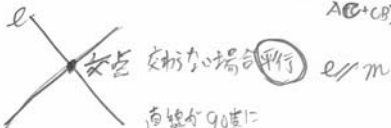
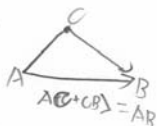
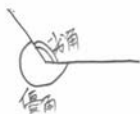
### 右脳派の例 …図中心

#### 授業メモ

(劣)角(優)角  $\angle BOA$  (劣角) (反時)

$\angle BOA = 180^\circ$

(普) = (劣)



ブラウニング博士は、教育学において博士号を取得し、教育分野において深い造詣ぞうけいを持っています。

今後、日本においても、個人の思考スタイルを考慮した授業スタイルが確立されることを望んでいることでしょう。

先の中学の数学教員は、1つのことを教え伝えるために、左脳と右脳、両方のアプローチを実践し、1人ひとりの思考を活かし合う学びの空間を創造しようと試みています。

また、この教員の仲間も、そうした試みに関心を示し、研究会でも話題になり始めているそうです。

### 「どの子供たちの強みも伸ばせるような教育を」

ブラウニング博士の想いに共鳴する教員は、日本にも広がりつつあると言えるでしょう。



## エマジネティックスでは、脳を4分割で考える！

先ほど、左脳は論理的、右脳は直感的という表現をしましたが、エマジネティックスでは、人間の思考スタイルを「左脳」「右脳」の2つだけでは考えません。

さらに踏み込んで、脳を「抽象脳」と「具象脳」にも分割して考えています。

脳は未来を想像したり、これから創り上げるものをイメージしたりといった抽象的な概念を司っています。

一方で、目の前にある課題を1つひとつ片付けていくといった、具体的な行動も司っています。

様々な部位が、様々な機能を分担して行っているのです。

こうした脳の機能を考えると、「論理的であるか、直感的であるか」の違いだ

けでは物足りません。

「抽象的であるか、具象的であるか」の違いは、**脳の機能として、欠かすことができないもの**なのです。

エマジエネティックスという「抽象脳」とは、全体像や概略など、大枠をとらえる思考です。

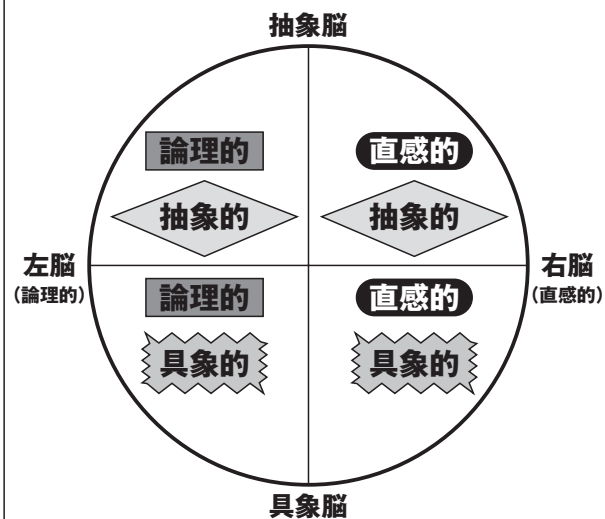
例えば、鳥が空の上から、森全体を見ているシーンをイメージしてみてください。「**抽象脳**」は、どんなところに川がながれ、どんなところに大きな岩があるかといった「**森の全体像**」をとらえることに優れています。

一方、「**具象脳**」は、小動物が森の中で1本1本の木や、地面にいる虫などを  
見ているシーンをイメージしてみてください。

森全体の様子は分かりませんが、「**目の前**にある詳細」をとらえることに優れています。



## 脳を4分割で考える




仕事場というならば、全体の目的をとらえたり、仕上りのイメージや、将来的なビジョンなどに注意を向けるのが「抽象脳」です。

一方、1つひとつの仕事の手順や、誰がどのように行うかなど、詳細なタスク管理に注意を向けるのが「具象脳」だと言えるでしょう。

エマジエネティックスでは「左脳」「右脳」という2分割に、「抽象」「具象」を加えた「4分割脳」という考え方で、その人の思考スタイルを分析しています。

## 2. なぜ、人間はコミュニケーションで悩むのか？

 従来の特性診断テストには、大きな欠陥がある！

実は、博士が本格的に研究を始めた1980年代には、「自分の特性を知ること」を目的として、すでに数多くの特性診断テストが開発されていました。

しかし、ブラウニング博士は何百という診断テストを検証した結果、従来の方法には「大きな欠陥」があることに気づきました。

「大きな欠陥」とは何か？

それは、「思考」と「行動」の特性が明確に区別されていないという点でした。少し分かりづらいと思いますので、詳しく説明しましょう。

例えば、飲み会に行った時のシーンを思い浮かべてみましょう。飲み会に行つて友達に会うのが好きな2人の人がいたとします。

1人は、飲み会に行く人と人数にかかわらず、自分がどんどん話をすることで積極的に話題を提供します。

もう1人は、飲み会に行くのは好きだけれど、大勢でワイワイガヤガヤとしている時は、あまり自分からは話をしないで人の話を聞く傾向があります。しかし、少人数の飲み会では、大勢で飲んでいる時とは違って話をするタイプです。

2人とも「他の人とかかわりを楽しむ」という思考においては、似たタイプであると言えるでしょう。

しかし、その思考や感情を外に向かつて表すという「行動」においては、明らかに違いがあると考えられるのではないのでしょうか？

こうして「思考」と「行動」の特性を別々に分析することは、人間を理解する上で、とても重要なことです。

しかし、ブラウニング博士がチェックしたところ、特性診断テストの多くは、「思考スタイル」、あるいは「行動スタイル」のどちらかに焦点が当てられていました。

仮に両方を分析するものがあっても「思考スタイル」と「行動スタイル」が混ざり合った形で分析されているものが多かったのです。

ブラウニング博士は、そこに違和感を覚えました。

当時は、「右脳型」＝「外交的な人間」で、「左脳型」＝「内向的な人間」というイメージが広まっていました。

しかし、脳の研究を進める中で、「右脳型でも他人と接するのが苦手な人間はいるし、左脳型でも人とかかわるのが大好きな人間もいる」ということに博士は気づいていたのです。

「どう思考するかというプロセスは、たしかに脳の特性によって傾向が分かれる。

しかし、その後でどう行動するかというプロセスは、また別のものとして区別すべきではないか？」

それが、ブラウニング博士の考えでした。



**何を考えているかは、外からは見えない！**

「人間は考えながら動くんだから、思考スタイルと行動スタイルって、結局は同じようなものでしょ？」

あなたは、そう思ったかもしれません。

しかし、少し考えてみてください。はたして、本当にそうでしょうか？

あなたは頭の中で考えたことを、そのまま行動で示していますか？

例えば、頭の中で「この人、嫌い！」と思っているにも、場の空気を考えて、表

向きはニコニコ笑いかける…。逆に「この人、好きだなあ」と思っている、そんなことはおくびにも出さずに、素っ気なく接してしまう…。

こうしたことは、日常茶飯事ではないでしょうか？

人間関係がやっかいな理由は、まさにこの点にあります。

他人の思考は、外からは見えない。

この事実が、人間関係やコミュニケーションを複雑にしているのです。

では、目に見えるものは、いったい何か？

それは「行動」です。

例えば、自分の意見ばかりをズバズバ言う人がいたら、あなたは「この人は自己主張の強い人だな」と思うでしょう。

また、他人の意見に反対ばかりしている人を見れば、「ガンコで柔軟性のない人だな」と感じると思います。

これは何も相手の頭の中の「思考」を覗いたわけではなく、どんな話し方をするかという「行動」を見て、その人を判断しているのです。

「自分が相手をどう思うか」「自分が周囲からどう思われているか」は、ほとんどの場合、「行動」で判断されていると言えるでしょう。

「思考スタイル」と「行動スタイル」は、それぞれ分けて、別々に考えなければなりません。

相手を理解するには、思考の分析だけでは不十分です。

かといって、行動の分析だけでも、その人の本当の姿を知ることにはできないでしょう。



**脳のしくみが、コミュニケーションをより複雑にしている！**

なぜ、人間はコミュニケーションで悩むのか？



ここでは脳の側面から、その理由についてお話しましょう。  
1950年代に、ポール・マクリン博士が提唱した「三位一体脳モデル」という学説があります。

この理論によれば、人間の脳は、3つの層に分かれています。

まず、頭の一番奥にあるのが「脳幹」で、「は虫類脳」と呼ばれる部分です。

ここは脳の最も原始的な部分で、「反射脳」とも呼ばれています。

この部分は呼吸をしたり、体温を調節したりといった、生きていくために最低限必要な機能を司っています。

2番目の層は「辺縁系」で、ここは「原始ほ乳類脳」と呼ばれています。

「情動脳」とも呼ばれ、「嬉しい」「悲しい」といった感情や、他者とのかわりを司る部分とされています。

そして、一番外側にある3番目の層が「大脳新皮質」で、「理性脳」「新ほ乳類脳」と呼ばれています。

この「大脳新皮質」という部分は、人間を含む一握りの動物だけが、特別に発達しています。「感情を理性でコントロールする」という機能を持っており、この部分こそが、人間と動物の決定的な違いを生み出しているのです。

もちろん、他のほ乳類にも感情はあります。

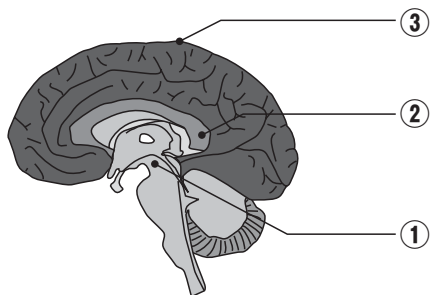
犬は嬉しい時に尻尾を振りますし、猫はのどをゴロゴロさせます。ただし、犬や猫が人間と絶対的に違うのは、その感情を抑えようとはしないということです。

例えば、犬は「本当は嬉しいけど、ここは尻尾を振るのは我慢しよう」などとは考えません。

犬が尻尾を振っていれば、それは間違いなく嬉しい時です。このように、多くの動物は、行動を見れば、思考まで分かってしまうのです。

一方、人間は「大脳新皮質」が発達したため、感情を理性でコントロールすることが可能です。

## 脳のしくみ



### ①は虫類脳（脳幹）

呼吸や体温調節など、生命の維持に重要な役割がある部位。

### ②原始ほ乳類脳（辺縁系）

喜び、悲しみといった感情に関係する部位。

### ③新ほ乳類脳（大脳新皮質）

知覚、認知、思考などの知的機能を持つ部位。  
ほ乳類の中で人間が最も発達している。

上司に仕事を押しつけられて、頭では「嫌だな…」と思いつつ、口では「喜んで！」などと言ってしまうのは、人間の脳が発達しているからこそなのです。

たしかに、脳の発達は人間を進化させました。

しかし、同時に、お互いの思考を理性で覆い隠してしまうという一面も持ち合わせたため、人間は他人を理解することがより難しくなってしまったのです。

ですから、あなたが他人を知りたいと思うならば、やはり「思考スタイル」と「行動スタイル」の両方を分析することが欠かせません。

「思考」と「行動」を分析しなければ、その人自身を理解することはできないのです。

### 3. 「4つの思考スタイル」「3つの行動スタイル」で、その人の特性が分かる！

「4つの思考スタイル」「3つの行動スタイル」って何？

従来の特性診断テストに疑問を抱いていたブラウニング博士は、脳科学の観点から、「思考」と「行動」の両方を分析して、その人の特性を読み解くための診断テストを作成しようと考えます。

そして試行錯誤の末、1人の人間を「4つの思考スタイル」と「3つの行動スタイル」の組み合わせで表すことができるテストを完成させました。

それが、「エマジエネティックス」です。

ブラウニング博士が分類した「4つの思考スタイル」と「3つの行動スタイル」

は以下のとおりです。

【4つの思考スタイル】

- ・分析型
- ・ディテール型
- ・社交型
- ・コンセプト型

【3つの行動スタイル】

- ・自己表現性
- ・自己主張性
- ・柔軟性

この診断テストでは、まず100項目の質問に回答してもらいます。

## 質問の例

---

---

1. 自分が携わる産業がどの方向に向かうべきか、明確なビジョンを持っている。
2. 完璧にできたと思えるまでやりとおす。
3. 新しい技術に関する情報に興味がある。
4. 物事の移行や変更は気にならない。
5. 個人的なことを人に話すことに抵抗はない。
6. ルールや規則が定められた仕事が好きだ。
7. 同期、同僚やクライアントのことは心から気になる。
8. 自分の意見や考えは積極的に口にする。
9. 昔からある問題に対して、新しい解決方法を模索する。
10. まわりの気持ちが良くわかる。
11. 感情はあまり表に出さない。
12. 物事は綿密な情報分析にもとづいて判断する。
13. 人との衝突を避けるためにはどんな努力もする。
14. 目的達成のために計画を立てるのが好きだ。

…など

※実際のプロファイル作成の質問とは異なります。

その結果をデータベースに打ち込むと、コンピュータがその人の「思考スタイル」「行動スタイル」を数値で算出し、4ページ(図④)のようなチャートで表現します。例えば思考スタイルは、「分析型Ⅱ青」「ディテール型Ⅱ緑」「社交型Ⅱ赤」「コンセプト型Ⅱ黄」で示されるのです。

ご覧になっていただければ分かるように、エマジエネティックスでは、診断の結果が非常に分かりやすく示されます。

色分けもされているので、「私は赤が多いので社交型」というように、自分の特性も覚えやすいでしょう。



## 脳科学と40万人のデータベースを融合した最強のツール！

何より、エマジエネティックスが他の特性診断テストと違うのは、脳科学にもとづくことに加えて、豊富なデータを根拠としている点にあります。

これまでにエマジエネティックスの診断テストを受けた人数は、40万人に上り



ます。その膨大なデータベースを分析し、統計学の技術も駆使しながら、診断結果がはじき出されるのです。

エマジエネティックスは、とことん科学的な診断ツールだと言えるでしょう。

アメリカには、こうしたプロファイリングテストの品質を審査する団体があり、その基準（※）をクリアするには厳しい条件が求められます。

エマジエネティックスは、高いスコアでその基準をクリアし、その信頼性が客観的にも証明されました。

有名企業が次々とエマジエネティックスを採用しているのも、きちんとした理由があるのです。

## 性格がいろいろ、どうするの？

私たちはよく「あの人は性格がいい」などと言います。

\*この基準とは、米国教育学会（AERA）、米国心理学会（APA）、全米教育測定評議会（NCME）の3団体によって作成された「The Standards for Educational and Psychological Testing」のこと。

芸能人の離婚会見でも、「**性格の不一致**」という言葉がしょっちゅう使われていますが、そもそも「**性格**」とはいったい何なのでしょう？

性格は様々な要素で構成されていますが、1つの見方として、性格は「**思考**」「**行動**」「**価値観**」の3つの要素で成り立つものと考えてみましょう。

このうち、「**価値観**」は非常にあいまいなもので、これを科学的に分類したり測定したりするのは、非常に難しいと考えられます。

すると、残るのは「**思考**」と「**行動**」です。

この両方が分かれば、その人の性格の大部分を正しく認識することができるのではないのでしょうか？

ある調査によれば、職場の人間関係は**退職要因の80%**を占めると言います。

多かれ少なかれ、人は人間関係に関して何らかの悩みやストレスを感じているものです。

人間関係を楽にするためには、互いを理解し合うことが大切です。

その点、エマジエネティックスでは、「思考」と「行動」の特性を分析します。「価値観」を除く2つが分かれば、人間関係はとても楽になるのではないでしょうか？

実際、エマジエネティックスのセミナーを受けた方からも「人間関係が楽になった」「人と会うのが楽しくなった」という声を多く頂戴ちようだいしています。

私たちも初めてエマジエネティックスと出会った時に、そのように感じましたが、多くの方に同様に感じていただけると、本当に嬉うれしく思っています。

さて、少し話がそれましたが、次の章では、まず「4つの思考スタイル」が具体的にどんなものか、詳しく見ていくことにしましょう。





## 第2章

**なぜ、あなたの話は  
「あの人」に通じない  
のか？**

～人間には「4つの思考スタイル」がある！～