

アドバンテッジEQI®(行動特性検査)結果の読み方

Emotional Intelligence Quotient

情動が私たちの行動に重大な影響を与えている
情動をうまく管理し、利用することは、知能である



参考文献: “Emotional Intelligence” in 1990

Dr. Peter Salovey; Yale University, Dr. John D. Mayer; University of New Hampshire

■EQが提唱された経緯

企業や組織の成果を大きく左右するものに「EQ(Emotional Intelligence Quotient)」というものがあるということをご存知でしょうか？EQとは、感情の知性、こころの知能指数とも言われていますが、「この人ならば信頼できる、一緒に仕事がしたい」と思わせる人間的な魅力と言い換えてもいいでしょう。

EQ理論は、アメリカのイェール大学のピーター・サロベイ博士とニュー・ハンプシャー大学のジョン・メイヤー博士によって提唱されました。2人の心理学者がこの分野に着目したのは次のような経緯からでした。

アメリカの社会は実力主義であると同時に、その能力を裏付ける意味での学歴社会という側面を持っています。そのため、よく知られているIQ (Intelligence Quotient=知能指数)の高い人がビジネスでも成功すると一般的に考えられてきました。ところが、サロベイ、メイヤー両博士が多数のビジネスパーソンを対象に行ったフィールドワークによると、IQの高い人が必ずしもビジネス社会で成功するわけではないという結果が出たのです。「これはどういうことだろうか？」と疑問を抱いた両博士は、ビジネスで一定の成功を収めた人たちを対象に、IQ以外に共通する何かがないかを調査することにしました。

その結果、明らかになったのが「ビジネスで成功している人は、対人関係能力にきわめて優れている」ということでした。具体的に言うと、ビジネスで成功している人というのは、自分自身や相手の感情を理解して、自分の気持ちを上手くコントロールしながら、相手の気持ちに働きかけることができる人だったのです。

このような能力に長けている人の周りには、多くの協力者が集まり、結果として高い業績を残していたのです。両博士はこの能力をEI (Emotional Intelligence)と名づけて、1990年に論文で発表しました。

■EQは訓練で伸ばすことができる

「EQは遺伝などの先天的要素が少なく、教育や学習、訓練を通して高めることができる能力である」

(1990.Dr. Peter Salovey & Dr. John D. Mayer)

近年、ビジネスの世界において浸透しつつあるEQですが、時代背景とは別に、EQが脚光を浴びるもうひとつの理由があります。それは、両博士も提唱しているように、EQは教育や訓練によって高めることができる能力であるということです。EQはIQなどの特性よりも遺伝などの先天的な要素が比較的少なく、その能力を伸ばすことができるのです。IQなどのように先天的要素が大きい能力は、いくら努力しても限界がありますが、EQはそうではありません。日常生活のなかに適切な訓練を組み入れ、それを行うことで大きく伸ばすことができるのです。

■アドバンテッジEQI®(以後、「EQI」とする)

EQを開発するためのツールとして、1997年に東京学芸大学 相川助教授(当時)の監修のもと開発されました。EQIはEQを発揮した結果、どのような行動を取っているのかを数値化して表しています。

EQはすべての人に備わっている能力なのですが、能力を備えているからといって必ずしも発揮しているとは限りません。重要なのは能力を備えているかではなく、使っているか(発揮しているか)です。この検査ではあなたがEQを発揮した結果、今どのような行動を取っているのかを測定することで、うまくEQを使えているかを類推することができます。

(アドバンテッジEQIは、EQ理論提唱者らが設立したEQグローバルアライアンスによって監修された検査です)

EQIはEQを発揮した結果としての「行動」に注目している



EQIが直接測っているものは行動特性です。行動の裏側には感情があり、EQという能力が働いているという前提で行動特性を測定しています。EQを発揮して自分がどのように行動をしているのかを見ることによって、自分のEQがどのように働いているのかについて振り返りができます。

■EQIアセスメントシートの構造

検査結果は下図のようになっています。(1)から(4)の順番で確認していきましょう。

【1枚目】

(1)3つの知性
3つの知性から自分の関心の方向を確認しましょう。3つの知性は5段階で表されます。総合コメントは3つの知性のバランスから、皆さんの行動を総合的にコメントしています。

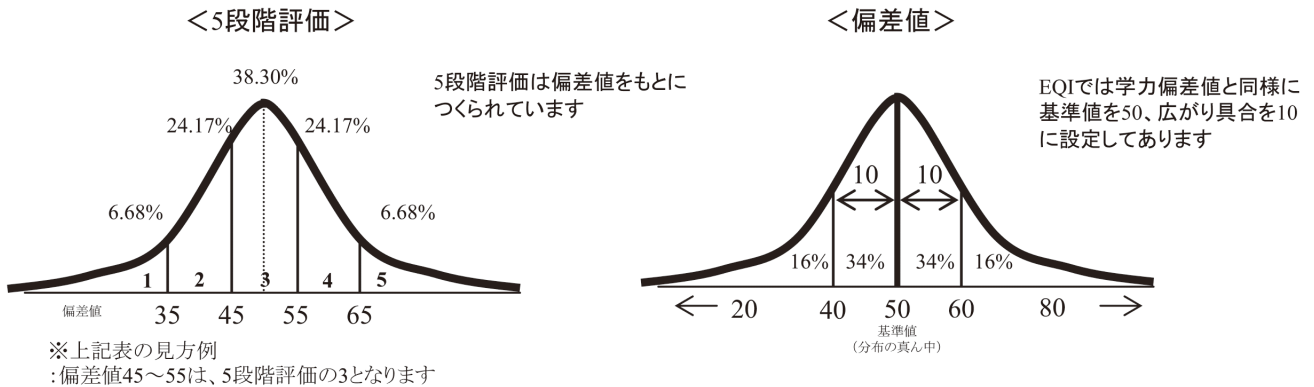
(2)8つの能力
8つの能力から自分の関心の方向を確認しましょう。8つの能力は5段階で表されます。

(3)24の素養
24素養から自分の関心の方向を確認しましょう。24素養は偏差値で表記されます。(データ数:日本のビジネスパーソン約25万人:2009年11月現在)
2枚目の24素養からのコメントで自分の行動の特徴を確認しましょう

(4)応答態度
受検者が自分をよく見せようとして意図的に「飾った」回答をしていないかどうかをチェックするものです。「社会的望ましさ」が測れ、社会的に賞賛される方向へ、または期待される方向へと聞かれた質問に対して高めにつける傾向があるかどうか分かります。数値が低ければ低いほど「率直に回答している」といえます。

■EQIアセスメントシートのスコア:5段階評価と偏差値

EQIの結果には5段階評価と偏差値という2つの指標が使われており、5段階評価と偏差値は「分布の中の相対的な位置」を表す指標です。



偏差値50は日本人のビジネスパーソン約25万人の平均値です。
「50より数値が高い場合、日本人のビジネスパーソン平均よりも行動の量が多い」
「50より数値が低い場合、日本人のビジネスパーソン平均よりも行動の量が少ない」と見ることができます。

■EQIの注意点

- (1)EQIのスコアは行動の量を表していますので、「数値が高い=たくさん行動している、数値の低い=あまり行動していない」とみることができます。
環境や立場によって求められる行動は異なりますので、スコアが高すぎるメリット・デメリット 低すぎるメリット・デメリットがあります(高すぎることを低めることも自己開発です)。
- (2)EQI(行動特性検査)は、「EQを發揮してどのような行動をとっているか」をみていますので、性格や人格を断定するものではありません。行動を変えることで将来的に検査結果は変わります。

■EQI(行動特性検査)を構成する3知性/8能力/24素養

(1)3つの知性、8つの能力から自分の意識や行動を確認しましょう

心内知性

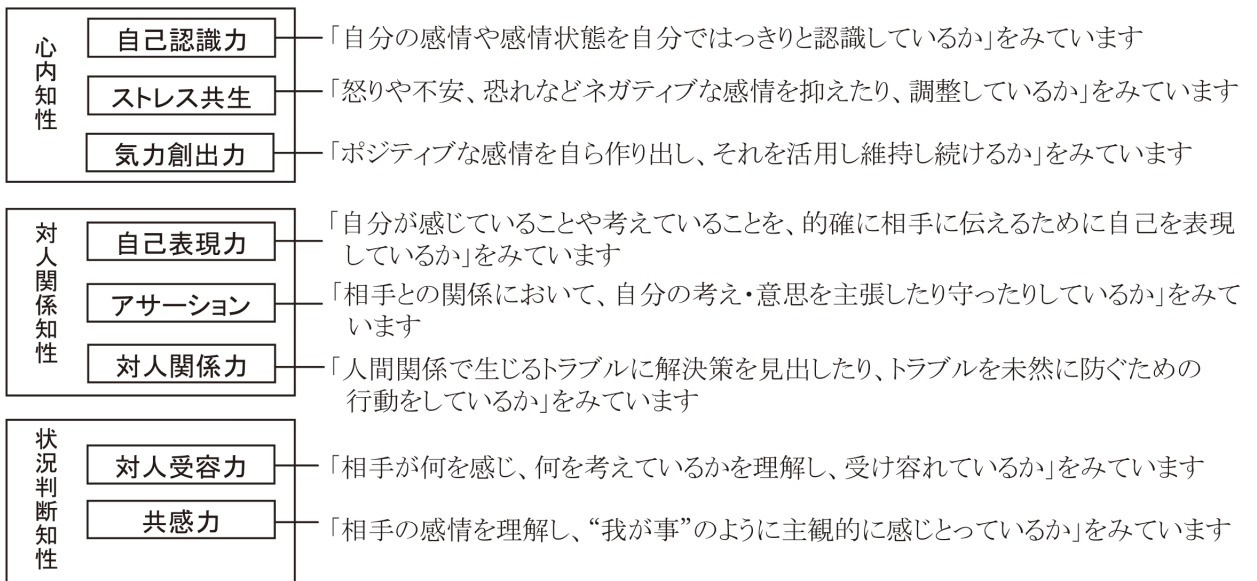
自分の感情や気持ち、考えなどの心理的な状態を、自分自身が明確に捉えることであり、自分の内面にどれくらい、どのような関心を向けているかをみています

対人関係知性

周囲の人に接する時に発揮される知識や技能であり、自分から他者にどれくらい、どのような働きかけをしているかをみています

状況判断知性

周囲の状況を客観的に観察して判断したり、自分に対する周囲の様々な表現と反応・態度を正しく解読していくことであり、周囲からどれくらい、どのような情報収集をしているかをみています



(2)24素養から自分の意識や行動を確認しましょう

24素養は偏差値で表記されています。偏差値といっても高ければよいというものではなく、自分のEQ発揮の特徴をとらえ、自己開発や目標達成のために活かすことが大切です。自分の24の素養のバランスの中で高い素養はどれか、低い素養はどれかを見つけ、それぞれの傾向を確認しましょう。

このような場合、どのように見たいのでしょうか？

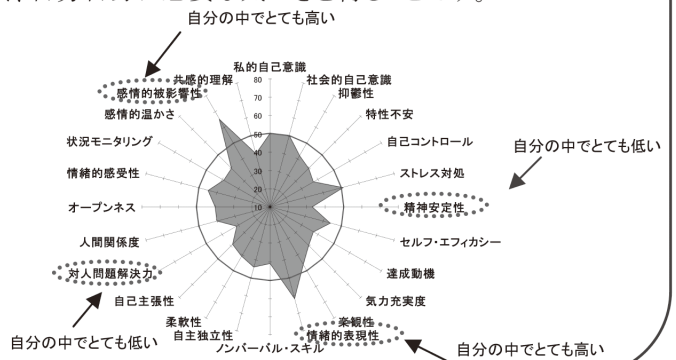
『ほとんど偏差値平均(50)以下のスコアなんですけど・・・』

現在の自分の「強み」と「弱み」が隠されているのかもしれません。
大切なのは人と比較することではなく、自分自身に必要な気づきを得ることです。

EQIは自己申告の検査であり、自分自身についてより深く理解するためには、自分の中の高低バランスで見ること大切です。

右図のように、チャートの中の高い素養と低い素養にしっかりと着目してください。

※ほとんどが偏差値平均(50)以上のスコアの人も同じように見てみましょう



24素養の解説

24素養のバランスの中で、それぞれの傾向を確認しましょう。

知性	能力	素養の名称・測っているもの	傾向	検査結果から分かる事・行動傾向
心内知性	自己認識力	1. 私的自己意識 自分の感情状態を認識し、把握する事	高	自分のこころの動きや内面に興味や関心があり、自分の気持ちを振り返ることが多い。常に自分が何をしたいのかを考えながら行動しようとする。
			低	自分のこころの動きや内面にあまり興味や関心がなく、自分の気持ちを振り返ることが少ない。時々、状況に流される傾向がある。
		2. 社会的自己意識 自分が周囲に、どのような人間として映っているのかを知ろうとする事	高	自分が周囲からどう思われているかに関心が強く、周囲の目や世間体が気になる。自分に関する評価にも気を配り、周囲の期待に沿った行動を取ろうとする。
			低	自分が他人からどう見られているかに関心がなく、他人からの評価もあまり気にしない。他人からの評価よりも、自分がどうしたいのかで行動することが多い。
	3. 抑鬱性 精神的な落ち込み、過去や現在の自分に対する悲観的・否定的な考えをする事	高	過去の失敗や過ちにいつまでもこだわらない。よい意味で割り切ることが多い。物事の見方・考え方が肯定的になる。	
		低	過去の失敗や過ちをいつまでもクヨクヨ考えてしまう。小さなミスでも自己嫌悪や自己非難を感じてしまい、疲労感を感じる傾向がある。	
	4. 特性不安 現在や将来の出来事に対する不安や心配の感じやすさの事	高	「なるようになるさ」と考え、不安や心配を感じる事が少ない。積極的にさまざまなことに関わろうとし、初対面の人にも臆することなく会いに行く傾向がある。	
		低	現在や将来の出来事に対して不安や心配を感じる事が多い。自分が心配性であることを知っているため、新しいことを始めたり、初対面の人と会ったりするのを避ける傾向がある。	
	ストレス共生	5. 自己コントロール 自分の感情を調整する力の事	高	相手に対する怒りや嫌悪感を上手に隠して、表に出さないことが多い。どのような感情の動きも上手にコントロールする傾向がある。
			低	自分の感情をストレートに表に出すことが多い。相手に対する怒りや嫌悪がすぐに顔や態度に表れてしまい、周囲にもすぐにそれと気づかれてしまうことが多い。
		6. ストレス対処 ストレスに対し、適切な処置を取る力の事	高	生活や人間関係で起こる様々なストレスに上手に対処することが多い。嫌なことは忘れたり、気分転換も上手い。
低			生活や人間関係で起こる様々なストレスに振り回されることが多い。気晴らしや気分転換ができずにストレスを溜め込む傾向がある。	
7. 精神安定性 精神的な落ち着き気持ちの安定感の事	高	感情を害されるような状況におかれても、動揺せずに冷静沈着に対処することが多い。気分のムラが少なく、安定して物事に取り組む傾向がある。		
	低	感情を害されるような状況におかれると、動揺してしまうことが多い。その気分次第で、物事への取り組みや周囲への態度にムラが生じていることがある。		
気力創出力	8. セルフ・エフィカシー 自分の知識や能力への自信、物事への肯定的な見方の事	高	何をするにも自信を持って取り組むことが多い。自分の能力の高さや経験に自信を持っているので、これからもうまくやっていると考えている。	
		低	何をするにも自信が持てないことが多い。自分の能力や経験に確信を持っていないために、物事への取り組みが消極的になる傾向がある。	
	9. 達成動機 物事への取り組みの粘り強さとやる気の事	高	簡単には達成できない目標を設定して、これを達成しようとする意欲が強い。物事に対して粘り強く取り組むことが多い。	
		低	簡単に、あるいは確実に達成できる目標を設定しようとする事が多い。コツコツと粘り強く取り組むべきことは避けたり、途中であきらめてしまう傾向がある。	
	10. 気力充実度 精神的なエネルギーの事	高	毎日の生活が楽しく、充実感を得ることが多い。何に対しても積極的に関わろうとする傾向がある。	
低		毎日の生活が単調で味気なく感じられ、元気が出ないことが多い。物事への関わりが消極的になる傾向がある。		
11. 楽観性 ポジティブシンキング、割り切りの良さ、物事への肯定的な予測性の事	高	物事の肯定的な側面に着目し、「なんとかなる」と明るい見通しを持つことが多い。明日は今日よりも事態が良くなるだろうと、常に将来に希望を託す傾向がある。		
	低	物事の否定的な側面に着目し、悲観的な予測をすることが多い。失敗したり否定的な結果が出ると、いつまでもそれにこだわる傾向がある。		
対人関係知性	自己表現力	12. 情緒的表現性 怒りや喜びなど自分の感情を相手に表現し伝える事	高	自分の感じていること(喜怒哀楽)を外に出して相手に伝えていることが多い。自分の気持ちを素直に表現し、おしゃべりだと人にいわれることもある。
			低	自分の感じていること(喜怒哀楽)を外に出すことが少ない。どちらかといえば無口で、おとなしい印象を周囲に与える。
	13. ノンバーバル・スキル 言葉以外のしぐさ・表情・視線などによる感情の表現力の事	高	話をするときに表情が豊かで身振り手振りをよく使い、自分の気持ちを上手に伝えることが多い。	
		低	身体的な表現(しぐさ・表情・視線など)を使うことが少ない。嬉しくても悲しくてもあまり表情に出さないため、話が伝わり難く、誤解を与える傾向がある。	

24素養の解説

知性	能力	素養の名称・測っているもの	傾向	検査結果から分かる事・行動傾向
対人関係知性	アサーション	14. 自主独立性 主体的に物事に取り組もうとする主体性と自律性の事	高	人に頼ったり同調したりせず、物事を主体的に自分の責任において推し進めることが多い。人の意見よりも自分の判断を大切にして、人からあれこれいわれるのを嫌う傾向がある。
			低	人に頼ったり同調することが多く、物事を主体的に推し進めることが少ない。人の意見を聞き入れ過ぎたり、人の意見に左右される傾向がある。
		15. 柔軟性 考え方の幅広さと視点の多様性、キャパシティの広さの事	高	物事を多角的に捉えることが多い。頭が柔らかく、様々なアイデアを思い浮かべたり、臨機応変な行動をとる傾向がある。
			低	非常にまじめで、ルールや既存の概念にこだわるが多い。自分の考えに固執するあまり、他者との折り合いがつきにくくなることある。
		16. 自己主張性 自分の意見や判断を相手に率直に伝える事	高	やりたくないことや嫌なことなど、自分で肯定し難いことをきちんと相手に伝えようとする。分からないことや疑問点も率直に訊ねることが多い。
			低	自分の意見や判断を人に伝えようとする事が少ない。人の意見に同調する傾向があり、クレームをつけることは苦手。優柔不断な印象を周囲に与える可能性がある。
	対人関係力	17. 対人問題解決力 人間関係のトラブルを解決していこうとする積極的な意志と実行力の事	高	人間関係のトラブルは解決可能であるととらえ、解決に向けて取り組むことが多い。問題が生じて、落ち込んだり自分を抑えたりせず、何とか解決する方法を探ろうとする。
			低	人間関係のトラブルは、解決できないものだとあきらめることが多い。対人トラブルをさげたり、ただじっと我慢して自分を抑え込んだりする傾向がある。
		18. 人間関係度 周りの人とのコミュニケーションを大事にしていく対人的な積極性の事	高	人との関係を大切なものと考え、積極的に人と関わろうとすることが多い。新しい人と新しい関係を作ったり、既に出来上がっている関係を良好な形で維持しようとする傾向がある。
			低	人との関係に消極的で、新しい人間関係を築こうとすることが少ない。ごく少数の友人以外とは冷淡な付き合い方をする。引っ込み思案で感情表現が苦手な傾向がある。
状況判断知性	対人受容力	19. オープンネス 裏表なく人に接したり相手に心を開く事	高	周囲にこころを開くことで、相手のこころを開かせることが多い。相手に警戒心や不信感を起こさせずに、くつろいだ気分させる傾向がある。「話しかけやすい人」という雰囲気がある。
			低	周囲にこころを開くことがあまりなく、相手のこころを開かせることが少ない。独りでいることを好んだり、他者と積極的に交わろうとしない傾向がある。近づき難いという印象を与える。
		20. 情緒的感性 相手の気持ちを敏感に察知する事	高	相手の言葉の裏側にある真意は何かを読み取ろうとしていることが多い。人の話す言葉のニュアンスや表情、身振りなどを敏感に察知する傾向がある。
			低	相手の言葉の裏側にある真意に目を向けず、言葉を言葉通りに受けとめることが多い。言葉のニュアンスや表情、身振りに注目せず、微妙な変化に気づかないことが多い。
		21. 状況モニタリング 状況を客観的に観察し把握する事	高	自分がおかれている状況や人との関係を客観的に観察することが多い。相手の真意を考えて、その場の雰囲気が悪くならないように、自分の言動を調整する傾向がある。
			低	自分がおかれている状況や人との関係を観察することが少ない。自分の言動を客観的に見ることが少なく、場違いな行動を取ったり、周囲と歩調が合わない場合がある。
	共感性	22. 感情的温かさ 人に対する温かい心遣いや接し方の事	高	人に対して温かみのある気配りや振舞いをする事が多い。自分が体験したり見聞きしたことに感動し易い傾向がある。感情移入しやすい。
			低	人に対して温かみのある気配りや振る舞いをする事が少ない。他人の体験には無関心で、同情や共感を覚えることもあまりない。感情を露骨に表現している人を見るとしらける。
		23. 感情的被影響性 周囲の状況への巻き込まれ易さ、人の感情への呑みこまれ易さの事	高	人の感情に影響を受け易く、流されることが多い。そのため、周囲の状況や人の気持ちに呑み込まれて、自他の区別がつかなくなり、冷静な判断が難しくなる場合がある。
			低	人の感情に影響を受けることが少なく、自他の感情を区別することが多い。そのため、周囲の感情に左右されずに、冷静な決断ができる場合が多い。時に冷淡な印象を与える。
24. 共感的理解 自分以外の人の感情を理解しくみ取っていこうとする事	高	相手の感じている気持ちや思いを相手の立場に立って理解しようとする事が多い。聞き手である時には、反論せずに最後まで話を聞き、相手の立場になって内容を理解する。		
	低	相手の感じている気持ちや思いを相手の立場に立って理解しようとする事が少ない。自分の考えや思いを伝えることが優先して、相手の話を最後まで聞かない傾向がある。相手の立場で共感的に聞くことが苦手。		

EQ能力開発のヒント

下記はEQ能力開発のための行動の例です。検査結果をもとに、EQ能力開発に取り組んでみましょう。

【高: 高めるためのヒント、低: 低めるためのヒント】

1. 私的 自己意識	高	独りになる時間をつくる	13. ノンバーバル・ スキル	高	映画などを観て、ジェスチャーを学ぶ
	低	スポーツをするなどして体を動かす		低	自分の表現があげすぎないか、振り返る
2. 社会的 自己意識	高	10人以上に自分の印象を聞く	14. 自主独立性	高	小さなことから自分で決める癖をつける(3秒で決断する)
	低	今取り組むべきことに集中する		低	時には周囲の人に任せたり、お願いしてみる
3. 抑鬱性	高	失敗から学んだことをノートに整理する	15. 柔軟性	高	「でも」と言いたくなったら「では」に言い換える
	低	上手くいかなかったことについて定期的に振り返る		低	一定のルールや規制は守るようにする
4. 特性不安	高	自分が「得意とすること」「できること」をできるだけたくさん書き出す	16. 自己主張性	高	自分の言いたいことを書き出すなどして、整理しておく
	低	事前に具体的な計画を立て、準備を充分にする		低	相手の話を聴くことに徹する
5. 自己コントロール	高	6秒間沈黙する(1から10まで数を数える)	17. 対人問題 解決力	高	苦手な上司や同僚に笑顔で挨拶する
	低	思い切り笑うことをする		低	本当に自分が解決しなくてはならない問題なのかを冷静に振り返る
6. ストレス対処	高	休日などに、趣味や自分の好きな事をする時間を集中的に取る	18. 人間関係度	高	人の良いところを認めたり、口に出して褒める
	低	スケジュールに空白の一日をつくる		低	相手から声を掛けられるまで待つようにする
7. 精神安定性	高	動揺した時は、深く息を吸って長く吐く(深呼吸する)	19. オープンネス	高	日ごろから笑顔を意識する
	低	「どうしよう!」「どきどきする!」を口に出してみる		低	話すより、相手の話を聴くようにする
8. セルフ・エフィカシー	高	いつもより少し大きな声で話すようにする	20. 情緒的 感受性	高	人と接する時に、常に相手の様子に注目し観察するという意識を持つ
	低	自分が苦手なことやできないことを書き出して整理する		低	自分が深読みしすぎているのかもしれないことを認識する
9. 達成動機	高	目標は常に口に出したり、目のつく所に貼り出す	21. 状況モニタリング	高	職場の状況や他の人の言動を客観的に観察する習慣をつける
	低	時にはあきらめることも視野に入れて考える		低	周囲の状況を見過ぎないようにする
10. 気力充実度	高	毎日の生活の中で、何か楽しいことを意識的に見つけ出すようにする	22. 感情的温かさ	高	なにか困っている雰囲気を感じたら必ず声をかける
	低	落ち着いて行動するように意識する		低	冷静に相手の気持ちを理解するように意識する
11. 楽観性	高	一日の終わりに、今日得をしたことを書き出してみる	23. 感情的 被影響性	高	最近起こった最も楽しいこと、嫌なことを思い出してみる
	低	リスクを書き出し、事前に対策を立てておく		低	自分に影響を与える人物や、物事を整理し、事前に対策を考えておく
12. 情緒的表現性	高	1日5回人を褒めたり、感謝の言葉を伝える	24. 共感的理解	高	意識を相手に向け、相手が話している間は口を挟まず相槌のみで最後まで聴く
	低	相手の話を聞くことに集中する		低	自分の立場を優先して考える



台湾版



『EQこころの鍛え方』
高山直 著
東洋経済新報社
(2003年12月)



韓国版



『EQ相手のところに届く言葉』
高山直 著
日本実業出版 (2007年8月)



『EQ入門』
高山直 著
日経文庫(2007年2月)



『EQこころの距離の近づけ方』
高山直 著
東洋経済新報社(2005年10月)



『EQマネージャー』
デイビッド・カルーソ、
ピーター・サロベイ 著
東洋経済新報社
(2004年12月)



『EQマネジメント』
高山直 著
技術評論社
(2005年3月)

◎ アドバンテッジEQI®は株式会社アドバンテッジリスク マネジメントの登録商標です。

※アドバンテッジEQI®(行動特性検査)は、自分自身についてより深く理解するための検査です。
ある状況下において、受検者がどのように考え、どのように行動するかについて質問しています。
検査結果は、受検者の人格の全てを規定するものでも保証するものでもありません。検査の目的を理解
いただき、効果的な自己開発にご活用ください。

※英語の“emotion”は一般的に「情動」と訳されますが、情動という言葉を私たち日本人はあまり耳にする
ことがありません。感情を示す言葉である“feeling”は「感情」、「mood」は「気分」と訳されますが、そ
れらの言葉は心理学的な使い分けだけでなく、社会的な背景や文化によっても、その意味が異なります。
そのため、「アドバンテッジEQI®(行動特性検査)結果の読み方」では、EQという概念を正しく解説
する一方で、内容に応じて言葉を使い分けて標記しています。

※この印刷物又は出版物の全部又は一部を、株式会社アドバンテッジリスク マネジメントの事前の書面
による許可なくして、転載、翻訳、複写その他複製すること及びデータベース、磁気媒体、光ディスク等
へ入力すること並びに研修等に使用することは、一切法律により禁じられています。