

# NaviLight

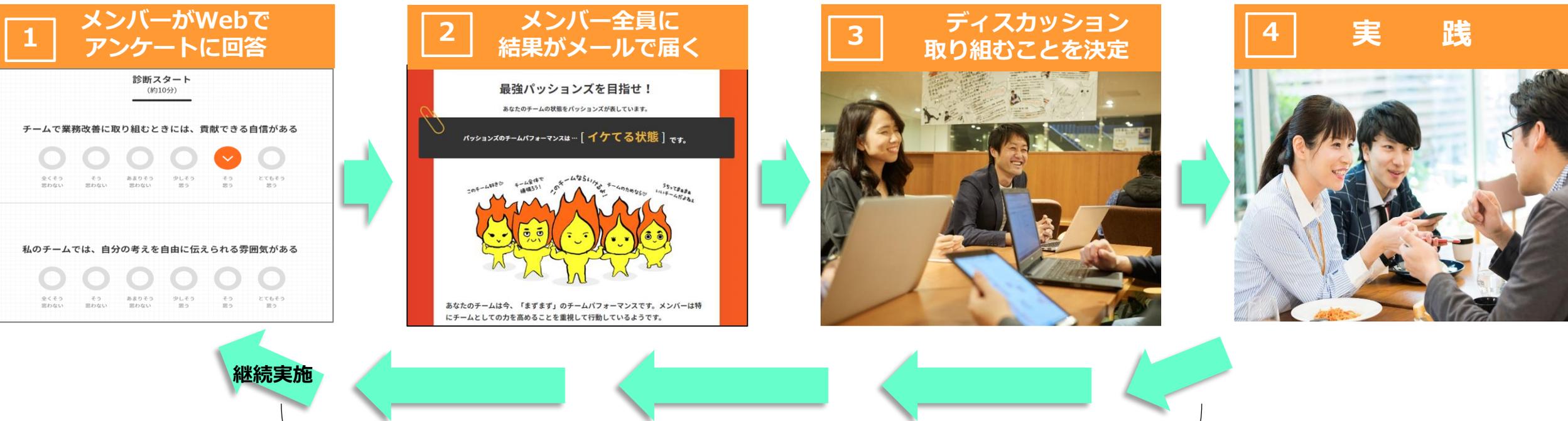
## 結果の活用法（基本編）

難しく考えすぎず、結果について率直に感想を伝え合うことを大事にしてください。



NaviLightはあなたのチームの現在の状態とその改善ポイントを知ることができるツールです。

## NaviLightの流れ



2ヶ月に1回程度実施すると効果的

1~4を繰り返して、良いチーム状態の維持やチーム状態向上に継続的に取り組んでください。





この資料では、  
結果を踏まえてどのように話し合いをしていけばよいかを説明しています。  
説明の順番と結果画面の流れは一致しているので、  
結果を横に置きながらこの資料を確認してってください。



ぜひチームでの有意義なディスカッションをして、  
あなたのチームの向上に活かしてください!



結論から言えば、NaviLightはあまり難しく考えずに、

結果について「**あーだ、こーだ**」感想を言い合うことが大事で、効果的です。

NaviLightは、感想を述べ合ったり、HINTを検討すると、自然とチームが向上するように設計されています。



お、いい感じ。  
この調子でいきたいね。

いい感じだけど、  
私たちはもっといけるはず。



まあ、悪くないからいいですよ。  
今からですよ。

えー!? ちょっとショック。  
何とかしたいなあ

これくらいの感想でも十分。

また、感じ方は一人ひとり違って当然です。

楽しむくらいの感じで、結果について感想を共有してください。

感想に正解なんてありません。一人ひとりがどう感じているかを大切にしてください。



NaviLightでは、結果について「あーだ、こーだ」感想を言い合うことが大事ですが、チームを良くしていく話し合いをするために、大事な作法があります。チームの決め事として、お互いに守るようにしてください。話し合い成功の秘訣です。

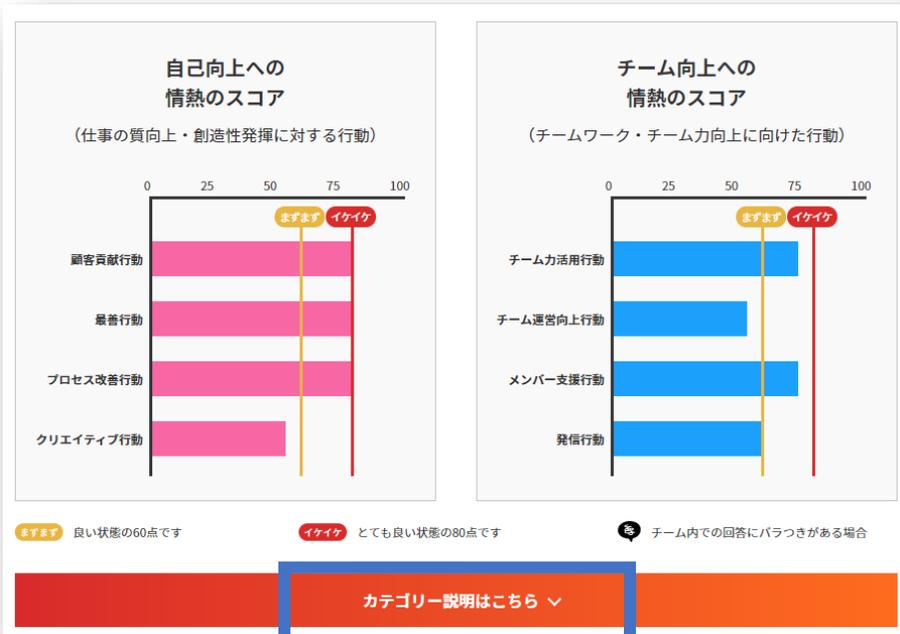
大事なポイントがあります!



1. チームの結果は、メンバーの誰もが何らかの影響を与えていると理解する。
2. 結果について、誰かの責任を追及したり、犯人捜しをしたりしない。
3. 自分の感想や意見と違う発言であっても否定しない。
4. 前向きにとらえて、悲観的・批判的な見方をしすぎない。
5. 誰かにしてもらうことではなく、自分ができることを考える。
6. 正解を探そうとしすぎない。  
(チーム運営はチームごとに違って当然で、絶対的な正解はない。)

## 結果の使い方 2 行動の発揮度合を確認してみましょう

3ページのチーム状態の全体像を把握したら、その結果となっている行動項目のカテゴリーを確認します。メンバーがどれくらいの行動を発揮できているかを表しているのが、このグラフです。これらのグラフが右に伸びているほど、チームはパフォーマンスを発揮していると言えます。



一つ一つの意味については、  
ここに詳しい説明があります

- 左のグラフは、行動の発揮度合を示していますが、**これらは心理的な要因に影響を受けます。**
- つまり、左のグラフの結果を向上させるためには、心理的要因を向上させる必要があります。心理的要因の結果は、この結果の下にあります。
- そのため、ここでは結果の確認や感想の共有程度で済ませて、心理的要因の検討に進むことをお勧めします。(もちろん、ここで改善策を話し合うことが悪いことではありません)
- チームとしての**具体的な改善策を考えるにあたっては、結果画面の下側の「チーム力向上の3ポイント」**を重点的に話し合ってみてください。次のページで解説しています。

まずは、自分のチームの強みと課題を把握することが大事です。



結果画面の下側に「チーム力向上の3ポイント」があります。

ここでは、行動の発揮度合に影響を与える9つのカテゴリーのうち、**あなたのチームの行動の発揮度に特に効果が期待できるカテゴリー**をPointとして1~3まで示しています。HINTの問いについて意見交換してください。

アンケート結果から診断した

チーム力向上の3ポイント

チームを活躍にしようとしても、活動の源となる力が足りないと上手くいきません。  
以下のポイントはパッションズのチーム力を向上させるために必要と考えられます。

point 1.

チームのためなら!

あなたのチームの一番の強みは「チームへの愛着」です。あなたのチームのチーム力は「チームへの愛着」によって支えられています。

メンバーは総じて、チームに対して愛着を感じ、チームの一人として活動することに誇りを感じています。まさに今のあなたのチームの強みです!

HINT

あなたは、どのようなときにチームへの愛着を感じますか？

私たちのチームの何があなたにとって誇りですか？

種類別の状態はこちら ▾

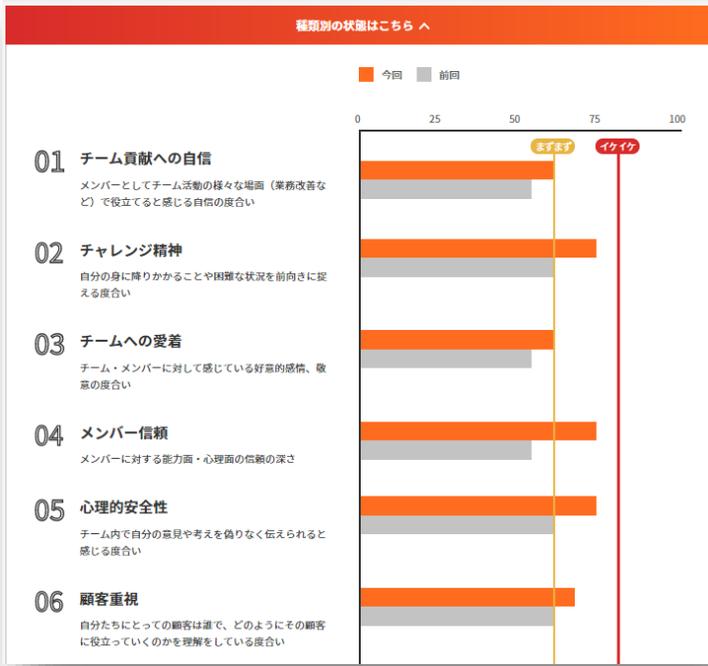


9つすべての心理要因の結果は、  
こちらにあります！  
詳しくは次のページで。

- HINTに示されている問いについて、一人ひとりの意見や考えを出し合ってみてください。
- HINTの問いについて考えていくと、きっと何らかの「気づき」が得られるはずです。それが、皆さんがこれから取り組んだり、意識したりしていくことのヒントになるはずです。
- できる限り全員が問いの答えを言えるようにミーティングを進めましょう。発言しにくい場合は、付せんんにそれぞれが書いて、ボードに貼り付けるような方法もお勧めです。

| point 1   | point 2   | point 3   |
|---|---|---|
| 心理的要因の得点が最も高いカテゴリー。ここではHINTを通じて、チームの強みの理解を深めてください。強みを理解することは、チームの自信になります。 | 心理的要因の得点が最も低いカテゴリー。チームパフォーマンスが今一つの場合は、このカテゴリーが足を引っ張っているかも。 <b>point 2の改善について、重点的に話し合ってみてください。</b> | 回答結果が最もばらついているカテゴリー。チームで気持ちを合わせられれば、行動面に良い影響を与えることが大いに期待できます。point2の次に大事なカテゴリーとして話し合ってみてください。 |

# チームパフォーマンスに影響を与えているその他のカテゴリーをチェック！



チームパフォーマンスに反映される

↑ 行動発揮度が向上する

自己向上への情熱のスコア  
(仕事の質向上・創造性発揮に対する行動)

チーム向上への情熱のスコア  
(チームワーク・チーム力向上に向けた行動)

↑ 心理的要因が向上する

まとめるとこういうことです。心理的要因の向上が、チームパフォーマンスにとってとても重要なのです。



- チームの行動の発揮、つまりチームパフォーマンスは、心理的要因の影響を受けます。
- あなたのチームで特に重要なカテゴリーは“point”で3つ提示していますが、他にも9カテゴリーの中で気になるカテゴリーがあれば、向上策を話し合ってもいいでしょう。
- 特に「まずまず」のラインを下回っているカテゴリーは、うまく高めることができれば、改善効果が大きいでしょう。

結果画面の一番下に、チームで取り組むことや意識することなどを記入できる場所があります。ここに話し合った結果を記入しておくと、次にアンケートを実施したときに効果を確認することができます。



残り13日間

取り組む施策

保存

## チームの取り組みの例

- 誰かが話をする際には、遮らずに話を聞く。
- 良い結果だったので、引き続きこのままいい関係を保つ。
- 他のメンバーの強みや長所に目を向ける。
- 顧客アンケートを取ってみて、お客様が私たちのどこを評価してくれているか確認してみる。
- プロジェクトの途中で、それまでの進捗について振り返りをする機会を作ってみる。
- 成功事例をみんなで共有し、ノウハウの共有と自分たちの自信につなげる。

## 取り組みを考える際のポイント



### 1. 具体策でなければならないということに縛られすぎない

心理的要因は、仕組みやルールでは改善できないことも少なくありません。

### 2. 心がけや意識付けも意外と大事

心理的要因は、一人ひとりの接し方や物事の捉え方などの影響を受けることも少なくありません。心がけや意識などはあいまいに感じることもあるかもしれませんが、意外と効果があることもあります。

### 3. あまり窮屈に考えすぎない

あまり束縛の強いルールを作ってしまうと逆効果になる可能性もあります。メンバーが「しばらくこれを意識してやってみよう」と、少し楽しむくらいの気持ちれば最高です。次回の結果を楽しみにして、前向きに取り組んでください。



他のチームの取り組み例です。  
ご参考まで。

# 次回の実施予定も決めておきましょう！

ここをクリックすると、  
次回のアンケート期間を設定できます。



結果 施策

再チャレンジ

## 最強パッションズを目指せ！

あなたのチームの状態をパッションズが表しています。

パッションズのチームパフォーマンスは… **イケてる状態** です。



## 再チャレンジ

チームの『今』のパフォーマンス状態を診断します。  
パフォーマンス状態は刻々と変化しますので、ぜひ定期的な診断をおすすめします。

チーム名

・ややよわテスト

※同じメンバーでの実施になりますので、メンバー変更がある場合はサポートセンター (navilight@nkg.co.jp) にご連絡ください

アンケート実施期間

Calendar icon ~ Calendar icon

※現在の契約期間 [2019.10.01 ~ 2021.10.31] 契約期間より先の日付を設定することはできません。

「利用規約に同意する」

参加者にリマインドメールを送信する

※アンケートや進捗状況をお知らせします

再チャレンジ予約

継続的にアンケートを実施して、  
チーム状態の確認や  
取り組みの効果の確認に活かしてください！



- チームパフォーマンス測定・向上支援ツール -

**NaviLight**

**株式会社 日本経営**