

トリセルフ分析 と 自己の三原色性

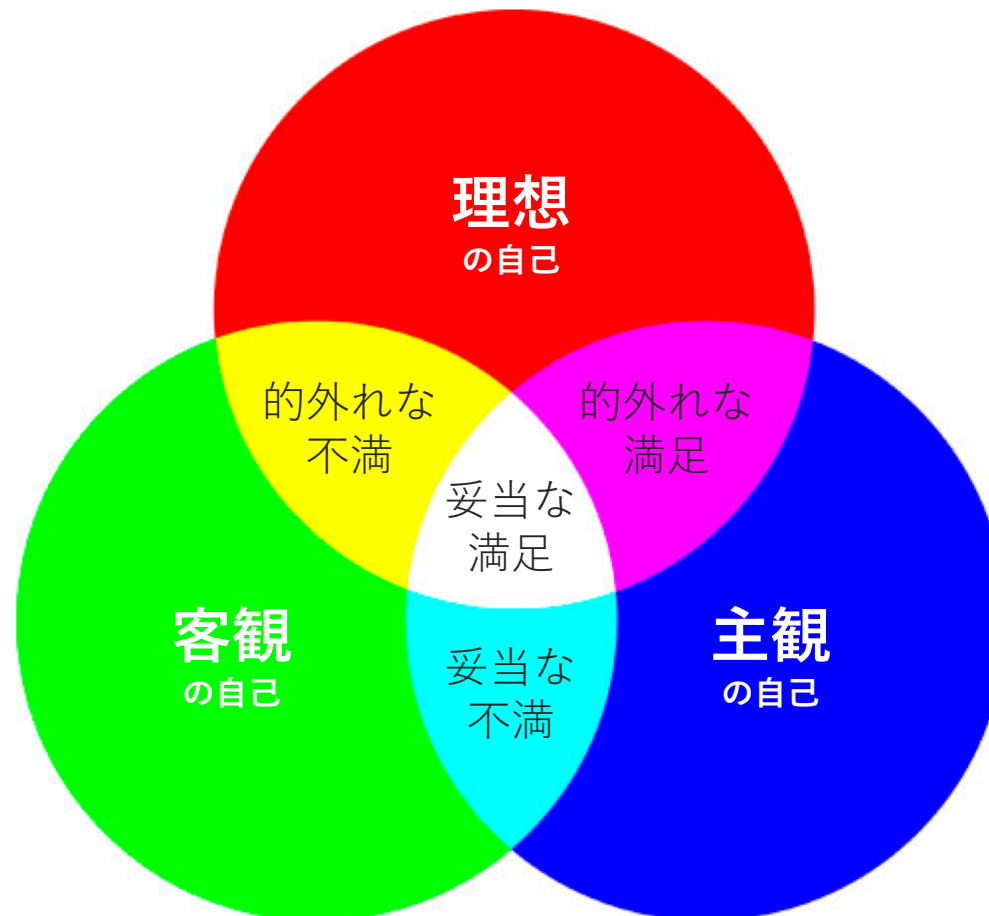
トリセルフ分析

意思的な行動への欲求は“自己の三原色性”という背景の上に発生することが多い心理です。
そして、その原理を用いて行動者への適切なアプローチ法を抽出する手法を“トリセルフ分析(TriSelf Analysis)”と呼びます。

3種の自己の重なり方によって、現状や行動を起こした結果に対する満足度とその妥当性が分かれ、次の行動・非行動に繋がります。
企業など行動者への影響を望む側は、“妥当な満足”を達成する手助けを行動者に提供することで、
購買促進などが一時的な利益が期待できると共に、ブランドロイヤルティの促進など継続的で健全な関係構築を望むことができます。

3種の自己が変動することで状況への満足度とその妥当性も変動しますので、定期・不定期での検証が推奨されます。

【自己の三原色性】



いずれの満足度・妥当性にも当てはまらない状態 = カオス

用語解説_1/2

意思的な行動への欲求

「何となく買う」「何となく行く」等の意識や思考が薄弱な“低意思行動”ではなく、自らの意思や目的、意義の認識を持って行う行動への欲求を指します。

意識的な行動への欲求に対するソリューションを企画する際には、その内容と合わせ、

- 1) 非常に強い欲求(ニーズ)／「そうしたい」程度の欲求(ウォンツ)／「そうありたいけど、行動を起こすまでではない」等、欲求度合いの高低
- 2) 既にいつでも行動を起こせる状態／具体的な行動内容は未決定の状態／障壁が高くて行動に移す見込みが立っていない状態等の実現性への段階の違い
- 3) 「欲求が達成できる」という強い確信／「達成できるかも」程度の確信／「できないかも」という不確信等、欲求の実現性への確信度

の3点を考慮することが重要です。

意思的な行動

「××したくて○○」

(例)

売上が孤児院に寄付されると知り、そのお菓子を買った。
= 「良い母親(子供のことを考える大人)でいたい」
「社会貢献をしたい」等の意思に基づく行動。

セールを目当てに、ショッピングモールに行った。
= 「節約家でありたい」
「□□は安価で買いたい」等の意思に基づく行動。

低意思行動

「何となく○○」

(例)

美味しそうだったので、お菓子を買った。
= 食欲からの行動。

通勤路にあるショッピングモールにフラッと寄った。
= 意思とは関係の薄い習慣(=通勤)に連動した行動。

高額商品の購入など負担の大きい行動は意思的な行動になる傾向は強いが、そうでない場合もあります。

負担の小さい行動が低意思行動になる傾向が強いとは言えません。

「値引き商品を買う」などの一見単純な行動の背景にも、意思的な行動と低意思行動が混在します。

自己の三原色性

個人にも組織にも“理想”“客観”“主観”の3種類の自己があり、その相関を把握することで“理想”に対して取るべき最適な行動を導き出したり、行動の結果に対する行動者が抱く満足度やその妥当性を予測したり、その次の行動・非行動を推測するための概念です。

B2CやB2Bなど顧客の違いに関わらずあらゆるビジネスで活用できることはもちろん、非営利的な各種企画から個人的な自己分析に至るまで、様々な場面で活用ができる思考法及び概念です。

理想の自己：なりたい自己像。意識的な行動の結果として達成したい自分の姿やあり方を指す。「人生の目標」のように変動が比較的少ない要素から「流行」など変動の多い要素まであり、複数の“理想の自己”が階層化されていることも多い。“理想の自己”を言葉で表現できなかったり、言葉で表現すると本来の像と乖離することもあるので、調査等の際には細心の注意が必要である。

客観の自己：科学的な分析や周囲の認識・評価が示す自己像。“主観の自己”の元となることも多いが、“客観の自己”が自身の気づかないところで構築されていたり、認識できぬまま変化していたりすることもあるため、“主観の自己”との乖離が生まれる。

主観の自己：自分が認識・意識している自己像。“客観の自己”と一致していることもあるが、思い込みや無知、過去の自分からの変化に気づかないこと等で“客観の自己”と乖離してしまう場合もある。“客観の自己”と“理想の自己”との乖離が大きい場合、その事実を認めたくない心理から無意識、或いは、意識的に現実とは異なる自己像を作り出し、“客観の自己”と“主観の自己”を乖離させてしまう場合もある。

妥当な満足：主観的にも客観的にも“理想の自己”が達成された状態。行動者がこの理想的で安定した状態に到達する手助けができた、あるいは、現在その手助けをしてもらっていると認識された場合、行動者からの信頼を得られ、継続的で健全な関係を構築できる可能性が見込める。

妥当な不満：自分の現実を正しく理解できているが、理想には達していない状態。“妥当な満足”到達のための適切な手段の選定と実行の手助けが求められる。

的外れな満足：自分では理想を達成できていると誤解しているが、実はできていない状態。この状態は、行動者を一時的に満足させるが、経時で満足度が下がるという不安定性を伴う(“的外れな満足”=“まやかし”“魔法”みたいなもので、それが解けてしまうと、行動者は不満と困惑に陥る)。行動者と継続的で健全な関係性の構築を目指す場合には不適切な状態で、自社の商品利用などによって現にその状態になっている際には、可能な限り早急な補正が求められる。

的外れな不満：実は理想が達成できているのに、それに気づいていなかったり、意識的に目を背けている状態。事実を知らしめることで“妥当な満足”へと導ける可能性が高いが、このようなもつれには複雑な背景(他の理想とのカニバリなど)の可能性もあるので、伝え方には注意したい。また、分析の過程で誤った“理想の自己”を抽出していないか等も要確認である。

カオス：自身を客観的に理解できておらず、理想も達成できていない状態。理想の達成と併せ、正しい自己理解を手助けすることが求められる。

※ ご注意 ※

本文書及び記載されている内容の著作権は、考案者である増淵明子に属します。

各個人や企業・団体が自身の業務改善ために記載の手法や概念を活用することは問題ありませんが、本文書に記載されている内容を考案者の承諾なく有料及び無料の講演や出版物で引用する等、本文書の内容や文書そのものを伝播することで利益(金銭に限らず、自社や自己の地位向上などのあらゆる利益を含む)を得ようとするいかなる行為も著作権侵害に該当します。

本文書及びその記載内容の利用についてご質問・ご要望がある方は、お手数とは存じますが、サイトのお問合せフォーム (<https://tri-self.com/inquiry/>)、または、名刺等に記載の連絡先からご連絡のほど宜しくお願い申し上げます。

～ お願い ～

著作権侵害に該当しない場合でも、本文書やその記載内容を活用される際にはご一報いただくと、今後の参考として大変助かります。特に、どのような方がどのような目的(何らかの課題解決？ 組織の知識向上？ etc.)での活用をされているかということは、手法や概念のブラッシュアップの参考となることはもちろん、ケーススタディの蓄積にもなる貴重な情報です。

お手数とは存じますが、上記2点をご共有くださるだけで充分ですので、ご協力願えれば幸いです。