

成婚率 No.1※1 のマッチングロジックのご紹介

この度、当社の会員様に実施していただいている「EQ アセスメント」の簡易版となる『成婚コンシェルジュ診断』を開発いたしました。

成婚率 No.1 の当社ならではのマッチングを少しでも多くの方に体験いただけたらと思っております。簡易版を提供させていただくにあたり、「EQ アセスメント」のロジックをご紹介させていただきます。コミュニケーション学会においても、その成果が報告発表されておりますので、ぜひご覧ください。

1. 婚活のスタートは、結婚相手に求める条件を知ることから

当社の成婚コンシェルジュは、これまで数多くの会員様の婚活をサポートし、成婚に結び付けてきました。成婚コンシェルジュは初期段階で、会員様が結婚相手に求める条件の確認を行います。「身長は自分より高い人がいい」、「性格は明るい人がいいなあ」、「積極的にアプローチして欲しい！」等、相手に求める条件はさまざまです。相手に求める条件は、会員様がイメージする結婚生活とも結びつくことが多く、どのような結婚生活をしたいのか、そのためにどのようなパートナーを探しているのかを知る手がかりになります。その中で、結婚生活、相手との関係性に対し具体的なイメージを持っている方ほど、結婚における条件が明確になっていることが多いようです。

では、相手に求める条件がはっきり決まっていると、婚活は上手くいくのでしょうか？

例えば、相手に求める条件の数は多い方が良いのでしょうか、少ない方が良いのでしょうか。条件の数が多いと、当てはまる人が少なくなり、出会いのチャンスが少なくなります。一方で、数が少なすぎると、出会いのチャンスは増えますが、お相手が自分の理想と異なることも多くなり、時間を無駄に使う可能性があります。

実は、相手に求める条件を決めるには、3つのステップがあります。

<相手に求める条件を決める3つのステップ>

1. 今の優先順位を知ること
2. 優先順位を見直すこと
3. 条件を柔軟に変更していくこと

まず初めに、相手に求める条件のうち、「どんな条件」を「どの程度」大切にしているのかを知ることが重要です。結婚相手を選ぶ条件は、当社では大きく「左脳系」と「右脳系」に分かれると考えています。

「左脳系」は、相手のステータスに関する条件です。

一方、「右脳系」は相手のコミュニケーション上の特徴に関する条件です。このような条件の中で会員様が何をどの程度大切に考えているのかを明らかにしていきます。

今の優先順位が分かれば、次のステップ、「優先順位の見直し」に移ります。今の優先順位は本当に自分の理想とする結婚生活と一致しているのか、結婚生活をイメージしながら、絶対に譲れない条件と、譲ってもいいかもという条件に分けていきます。例えば、「たばこを吸う人は嫌だけど、実は年齢はそこまでこだわらないかも?」、「優柔不断で決断力がないとNGだけど、周囲の空気を读むのが苦手でもいいかも?」等です。そうすることで、絶対に苦手な相手を避けながら、求めるお相手と出会える確率を高めていきます。

最後のステップは、条件を柔軟に変更していくことです。相手に求める条件は、気になる相手があれば変化していくことも多く、何人かの人と会うことで、自分が持っている結婚のイメージも変化していく可能性があります。譲れないと思っていたことが案外譲れたり、逆に譲れると思っていたことが実はとても大切だったりすることがあります。いろいろな人との出会いを通じて自身が抱く結婚に関するイメージがより具体的に変わってきていると考えられます。

ただ、このようなステップを経ても、条件の優先順位を会員様が自分で決めることは非常に難しいことです。そこで当社では、相手に求める条件が「どのくらい重要なのか」という優先順位を「見える化」することを重視しています。「見える化」することで、会員様も自分の優先順位を自覚することができますし、成婚コンシェルジュがサポートする際、根拠に基づいてお相手をご紹介しますことができます。

では、相手に求める条件をどのようにして「見える化」すればよいのでしょうか。

「見える化」が特に難しい右脳系について、当社では入会時に「EQ アセスメント」を受検していただいています。EQ アセスメントでは、コミュニケーションをとる際に、会員様が「結婚相手に求める価値観」と、「あなた自身の価値観」を測っています。(図1)

図1: コミュニケーションをとる際に重要な価値観を測定するEQ アセスメント



コミュニケーション時に
自分が大切にしている価値観



コミュニケーション時に
結婚相手に求める価値観

相手に求める価値観が、EQ アセスメントを用いて客観的な数字で表されることで、それぞれの価値観の重要度が把握できます。成婚コンシェルジュとの条件設定もスムーズに行うことができます。

また、自分自身の価値観も知ることができ、自分を振り返るきっかけにもなります。

2. 相手に求める価値観を考慮したマッチング方法

当社では、EQ アセスメントで算出される「自分の価値観」と「結婚相手に求める価値観」を用いてマッチングを実施しています。かつては、夫婦間のコミュニケーションは、「以心伝心」、「阿吽の呼吸」と言われ、長く暮らしているのだから言葉にしなくても伝わるものだと考えられていました。接する情報も少なく、小さな生活圏での生活であれば問題なかったかもしれませんが、現在は、得られる情報も多く、共働きの増加により所属するコミュニティも異なる夫婦が多くなってきました。そのため、結婚前だけではなく、結婚後も夫婦で積極的にコミュニケーションを取っていく必要があります。そうでなければ、日々共に生活を送ってはいるものの、ふと気が付くと、「相手が何を考えているか分からない」ということになりかねません。普段から、しっかりコミュニケーションを取ることが重要となっているのです。

当社が 2013 年以来実施している QOM(結婚幸福度指数:2018 年現在で 10 万人以上が受検)においても、夫婦間でのコミュニケーション頻度が高い夫婦の QOM が高いことが分かっております。つまり、夫婦生活をおくる上で、質・量ともにそろったコミュニケーションを取ることが重要であり、そのためにはお互いのコミュニケーションの相性が合っていることが重要と言えます。

EQ アセスメントでは、どのようにしてお互いのコミュニケーションの相性を数値化しているのかご紹介します。

<コミュニケーションの相性>

コミュニケーションの相性は図2にある①想われ度と②想い度の両方が高いことを指します。

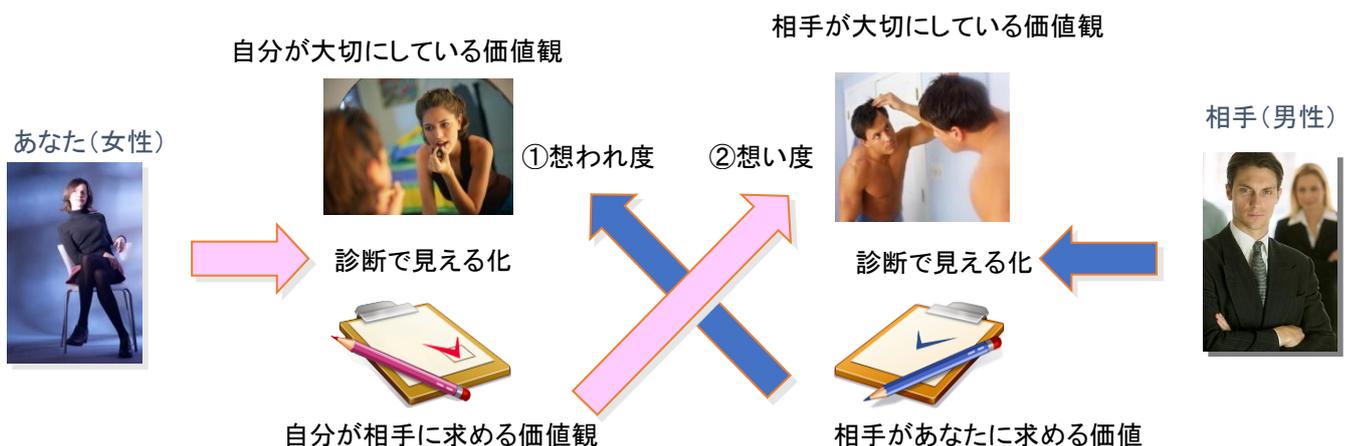
①想われ度:

「自分が大切にしている価値観」と「相手が自分に求める価値観」の一致度であり、この値が高いということは、相手の求める価値観と一致しており、自分が相手にとって心地よいコミュニケーションを取れる可能性が高いです。

②想い度:

「相手が大切にしている価値観」と「自分が相手に求める価値観」の一致度。この値が高いということは、自分が相手に求める価値観と相手の価値観が一致しており、相手が自分にとって心地よいコミュニケーションを取れる可能性が高いです。

図2:「相手に求める価値観」を考慮したマッチング方法



3. 自分が大切にしている価値観と結婚相手に求める価値観は同じ？

一般的には、「自分の価値観」と「結婚相手の価値観」が同じ方が上手くいくと言われてます。確かに趣味や映画・食の好み等、一致している方がお互いの気持ちを共有しやすく、相手との関係構築がしやすいかもしれません。

では、対人関係、分かりやすく言えば、互いにコミュニケーションを取る際も同じことが言えるのでしょうか。

EQ アセスメントの結果を見ると、対人関係における「自分が大切にしている価値観」と「結婚相手に求める価値観」が一致している人もいますが、そうでない場合も多数確認できます。例えば、自分はリーダーシップを取ることが好きなので、相手にも同じようにリーダーシップがある人が良いと考える人がいる一方で、自分がリーダーシップを取ることが好きなので、相手にはサポートして欲しいという人もいます。前者は、自分の特徴と相手に求める特徴が一致していますが、後者は一致していません。どちらの方がより良い関係を築くことができるのでしょうか。

2014年～2016年の3年間で23,310人の方にEQアセスメントを受けて、実際にお会いいただいた146,955ペアのデータを分析しました。その結果、対人関係において、「結婚相手に求める価値観」を考慮せず、お互いの「自分が大切にしている価値観」の一致率が高いペアと、一致率が低いペアの交際率を比較したところ、「交際する」、「交際しない」という判断には影響がないことがわかりました。

一方、対人関係において、「結婚相手に求める価値観」を考慮した方法での「一致率が高い」ペアと「一致率が低い」ペアの交際率を比較したところ、「一致率が高い」ペアの方が交際に発展する率が高く、「交際する」、「交際しない」という判断に影響を及ぼすことがわかりました。

つまり、「結婚相手に求める価値観」を考慮したマッチング率が高い(=コミュニケーションの相性が高い)と、交際に発展する確率が高いといえます。

4. 価値観が異なっている同士の方が心地よい！

なぜコミュニケーションの相性が高いと、交際につながる確率が高くなるのでしょうか。理由を調査するため、西南学院大学の宮原哲教授(※)と共同研究を行いました。研究では、当社で婚活をし、その後カップルになった方と、既婚の男性と女性とで別々に、「何をきっかけに交際することにしたのか」についてインタビューを行いました。

インタビューの結果、交際に至ったきっかけとして最も多かった回答は、異なる「考え方」・「価値観」をきっかけにして、「言いたいことが言える」(本音で話せる)や、「お互い補完できると感じる」というものでした。「自分が持っていない何か」を相手を持っていたり、その逆だったりすると、その「違い」が互いの興味、関心を生み、「もっと知りたい」、「なぜだろう」というコミュニケーションのきっかけを作り、さらには相互に敬う気持ちが生まれる、ということでしょう。

社会交換理論によると、交際しようという判断をする際は、これまでに要した時間・費用等の「コスト」と相手と付き合うことで得られるであろう「満足感」を比較し、満足感が得られる確証が得られ

れば、「交際する」ことを選択し、コストと満足感が見合わなければ、「交際しない」ことを選択するとされています。

つまり、対人関係における価値観については、互いの価値観が一致していることよりも、むしろ異なる方が本音で話せたり、補完できる関係になれたり、2 人の関係に満足感が得られやすいということがわかりました。相手と自分との間の違いが大きくなると、その分コミュニケーション上の「コスト」も増えますが、違いが大きいだけに期待度はそれほど高くなく、相手との関係が少しでも前に進むと大きな満足感が得られる、と考えられます。

この結果は、日本コミュニケーション学会第 48 回年次大会で西南学院大学の宮原哲教授※2 が『「婚活支援」における男女関係の発展に関する研究-男女関係における社会交換理論の適用について』という表題で報告されています。

※1

株式会社ネオマーケティング 2017 年 7 月調べ

※2

西南学院大学 教授(文学部・外国語学科 英語専攻)

JUCA(日米コミュニケーション学会)会長

日本コミュニケーション学会 理事

下記より引用

<http://seis-trinf.seinan-gu.ac.jp/detail/profile/0000000208.html>

5. 成婚コンシェルジュ診断はこちら

<https://ccs.p-a.jp/lp/>

以上