

コミュニケーションタイプ

【提出不要】

【選択肢の凡例】 1 よくあてはまる 2 あてはまる 3 あてはまらない 4 全然あてはまらない

- ① 自己主張が下手だと思う
- ② いつも未来や将来のことに對して情熱を持って行動しているほうだ
- ③ 他人のためにしたことを感謝されないと悔しく思うことがよくある
- ④ いやなことはいやと、はっきり言える
- ⑤ 人にはなかなか気を許すことができない
- ⑥ 人から楽しい人とよく言われる
- ⑦ 短い時間にできるだけ多くのことをしたい
- ⑧ 失敗しても立ち直りが早い
- ⑨ 人からの頼まれ事とはなかなか断れない
- ⑩ たくさんの情報を検討してから行動したり、決断をするほうだ
- ⑪ 人の話を聞く側よりも自分が話す側になることのほうが多い
- ⑫ どちらかという人見知りするほうだ
- ⑬ 自分と他人をよく比較してしまう
- ⑭ 変化に強く適応力があるほうだ
- ⑮ 自分の感情を表に出すことは苦手だ。または、好ましくない
- ⑯ 相手の好き嫌いにかかわらず、人の世話をしてしまうほうだ
- ⑰ 自分が思ったことはストレートに言うってしまうほうだ
- ⑱ 仕事のできばえは、人から認められたいと思う
- ⑲ 競争心が強い
- ⑳ 何事も完全にしないと気がすまない

				1	2	3	4																						
	1	2	3	4																									
				1	2	3	4																						
1	2	3	4																										
							1	2	3	4																			
	1	2	3	4																									
										1	2	3	4																
	1	2	3	4																									
													1	2	3	4													
	1	2	3	4																									
																1	2	3	4										
	1	2	3	4																									
																			1	2	3	4							
	1	2	3	4																									
																							1	2	3	4			
	1	2	3	4																									
																										1	2	3	4

列の合計点数をセルに入力し、セルの左側の数字からマイナスします。

そこで出た得点が、それぞれのコミュニケーションタイプの得点です。

この列の合計

	↓	↓	↓	↓			
11 -	□	12 -	□	12 -	□	13 -	□
	□		□		□		□
	点		点		点		点
最も高得点が							
あなたのタイプ	□	□	□	□			
	コントローラー	プロモーター	サポーター	アナライザー			

※複数のコミュニケーションタイプが最も高得点になる場合もあります。

【記 載 例】
コミュニケーションタイプ

【選択肢の凡例】 1 よくあてはまる 2 あてはまる 3 あてはまらない 4 全然あてはまらない

- ① 自己主張が下手だと思う
- ② いつも未来や将来のことに対して情熱を持って行動しているほうだ
- ③ 他人のためにしたことを感謝されないと悔しく思うことがよくある
- ④ いやなことはいやと、はっきり言える
- ⑤ 人にはなかなか気を許すことができない
- ⑥ 人から楽しい人とよく言われる
- ⑦ 短い時間にできるだけ多くのことをしたい
- ⑧ 失敗しても立ち直りが早い
- ⑨ 人からの頼まれ事ごとはなかなか断れない
- ⑩ たくさんの情報を検討してから行動したり、決断をするほうだ
- ⑪ 人の話を聞く側よりも自分が話す側になることのほうが多い
- ⑫ どちらかという人見知りするほうだ
- ⑬ 自分と他人をよく比較してしまう
- ⑭ 変化に強く適応力があるほうだ
- ⑮ 自分の感情を表に出すことは苦手だ。または、好ましくない
- ⑯ 相手の好き嫌いにかかわらず、人の世話をしようほうだ
- ⑰ 自分が思ったことはストレートに言うほうだ
- ⑱ 仕事のできばえは、人から認められたいと思う
- ⑲ 競争心が強い
- ⑳ 何事も完全にしないと気がすまない

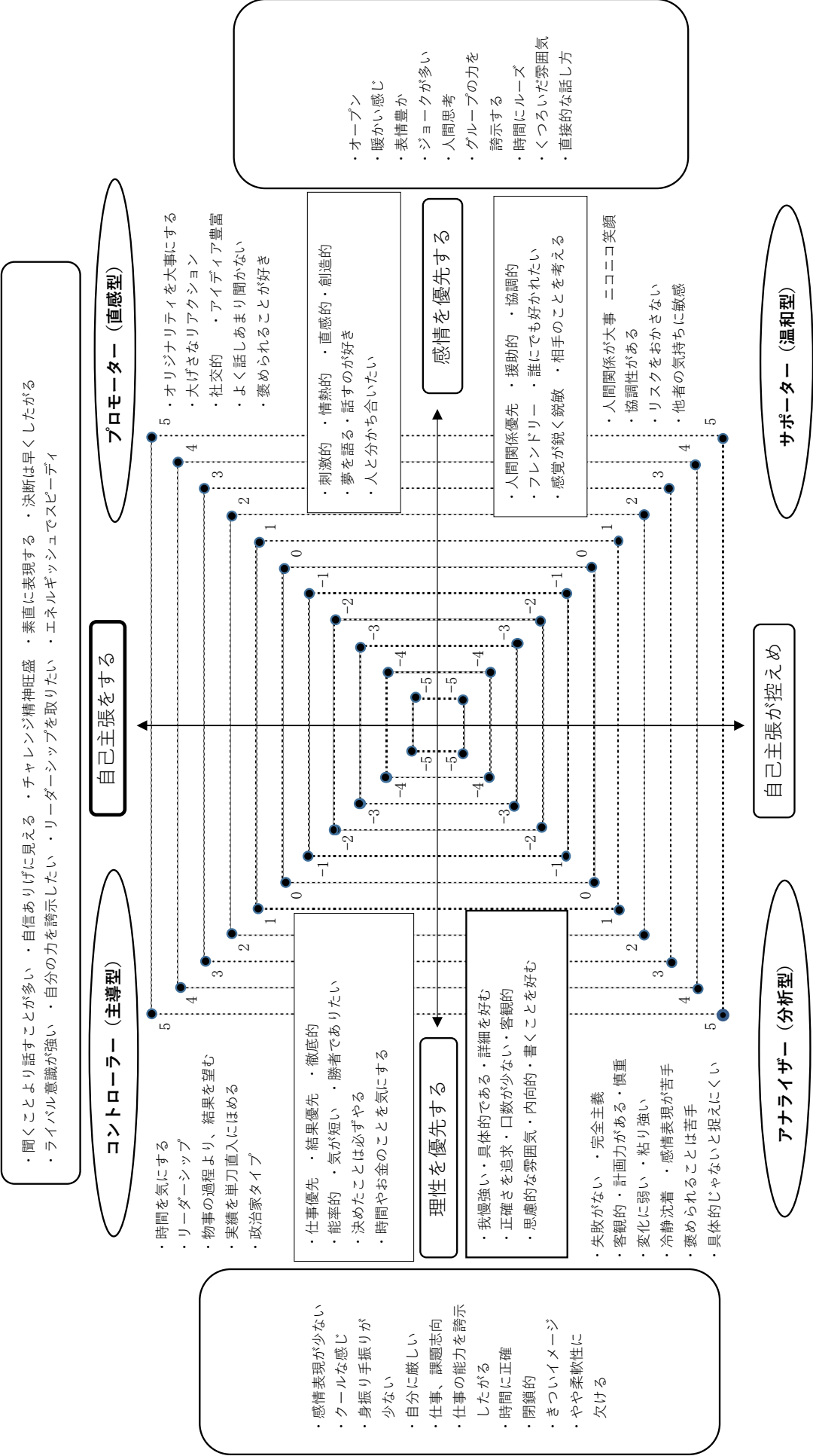
			1 2 3 4
	1 2 3 4		
		1 2 3 4	
1 2 3 4			
			1 2 3 4
	1 2 3 4		
1 2 3 4			
	1 2 3 4		
		1 2 3 4	
			1 2 3 4
	1 2 3 4		
			1 2 3 4
1 2 3 4			
			1 2 3 4
1 2 3 4			
	1 2 3 4		
		1 2 3 4	
			1 2 3 4
1 2 3 4			
			1 2 3 4
1 2 3 4			
	1 2 3 4		

※この場合、最も高得点なのは、アナライザーのため、この方は「アナライザー」タイプとなります。

	この列の合計	↓	↓	↓	↓
11-	16	12-	14	12-	17
	↓		↓		↓
高得点が	-5 点	高得点が	-2 点	高得点が	-5 点
あなたのタイプ	↓	あなたのタイプ	↓	あなたのタイプ	↓
	コントローラー		プロモーター		サポーター
					アナライザー

【結果を「研修受付システム」へ入力】

コミュニケーションタイプ特性



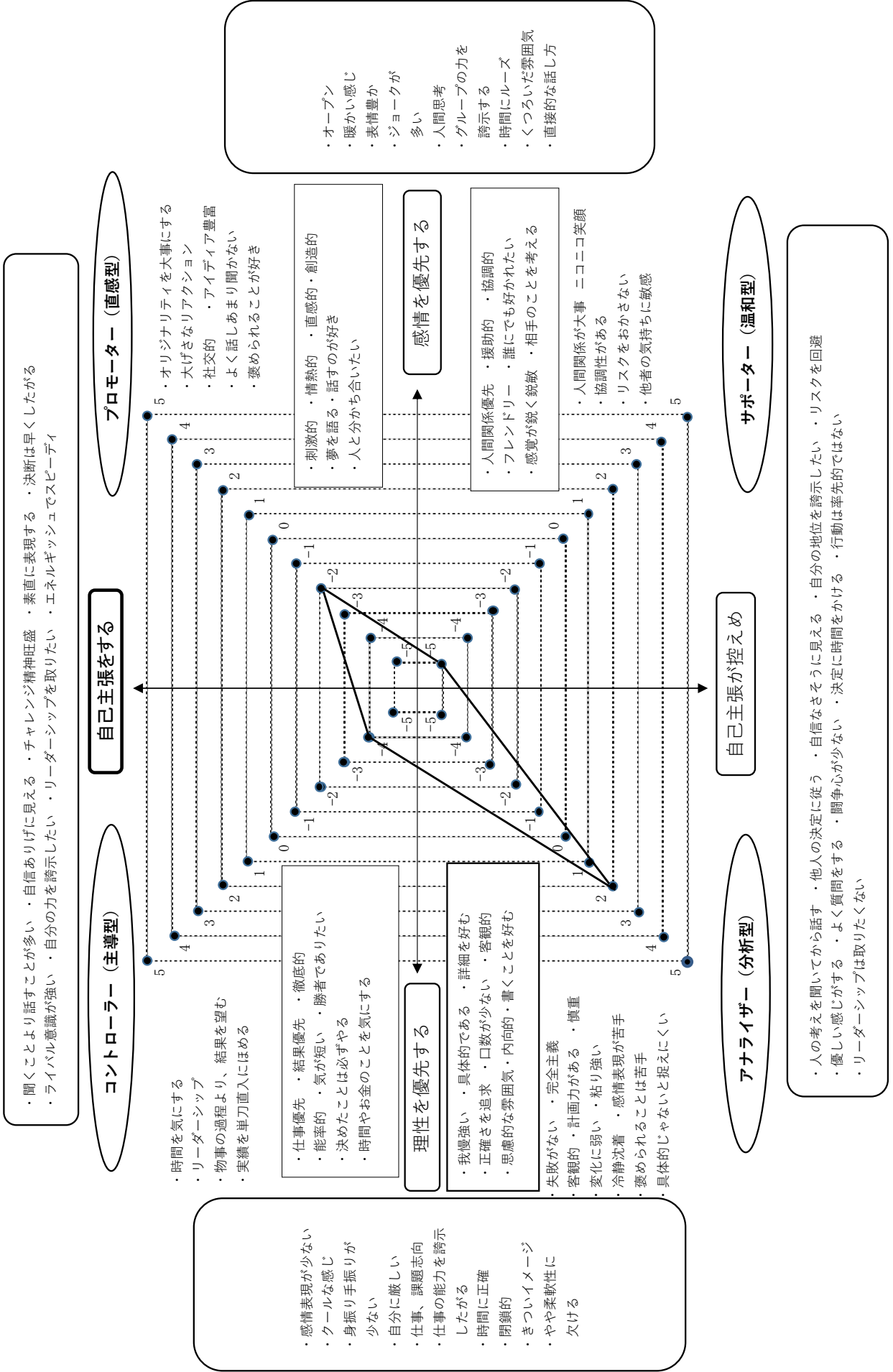
- 感情表現が少ない
- クールな感じ
- 身振り手振りが少ない
- 自分に厳しい
- 仕事、課題志向
- 仕事の能力を誇示したがる
- 時間に正確
- 閉鎖的
- きついイメージ
- やや柔軟性に欠ける

- 人の考えを聞いてから話す
- 他人の決定に従う
- 自信なさそうに見える
- 自分の地位を誇示したい
- リスクを回避
- 優しい感じがする
- よく質問をする
- 闘争心が少ない
- 決定に時間をかける
- 行動は率先的ではない
- リーダーシップは取りたくない

※参考資料①で得られた各コミュニケーションタイプの点数が記載された●を線でつなぎます。(記載例を参照)

【記載例】

コミュニケーションスタイル特性



コミュニケーションタイプ

☆タイプ分けを知ることのメリット

- ・自分の強みがわかる（自己分析）
- ・みんな違って当たり前なのがわかる
- ・相手がどんなタイプなのか、相手に興味が出てくる（相手に合わせたアプローチ戦略を立てることができる）

☆4つのタイプの特徴、接し方のポイント

1. コントローラータイプ（主導型）

（特徴）

常に自分が主導権を握っていたいと望み、自分をコントロールする人に対しては意図的、または無意識的に反発する。物事にはスピード感を求め、くどくど話しをされることを嫌う。人間関係よりも仕事が優先。プロセスよりも結果が優先。人の話しは聞かない。結論を急ぐ傾向にある。

物事を一人でも推し進め、結果を出していく。状況をコントロールし、リーダーシップを発揮する。何事も自分で決めたいと考えるので、自分一人でもゴールに率先して向かっていく。いかなる状況下であっても、サバサバと状況をコントロールし、周りに指示し、結果を出していく。結果を出すためなら、リスクを負う判断も行い、どんどん自分で判断し、決断力も高い。結果を早く出したいと考えるため、結果以外のこと（人の気持ちや自分の気持ち）にはあまり興味がない。気持ちや空気を察することには疎い。言葉を選ばず率直に物事を言うため、相手を傷付けてしまいやすい。他人のペースに合わせるのが苦手。

- 現実派 → 結果第一主義 ○人間関係よりも仕事を優先するタイプ。
- 行動力、決断力がある。 ○リーダーシップがある。 ○行動が早い。
- 人に指示されたくない。（企業家に多い） ○決めたことは必ずやる。
- 一見、恐そうに見える。ドライな印象。 ○結果重視。 ○リスクを嫌う。
- 効率が大事。無駄が嫌い。スピーディ（時間の流れや判断が早い）即断、即決。

（接し方・活かし方）

- 物事を伝えるときは結論から話し、単刀直入に。回りくどい言い方は逆効果。世間話はいらない。テキパキと。
- 無駄なおしゃべりをせず、スピーディに。
- ほめ言葉も短く、ダイレクトに。（※自分で納得できていないことを褒められると癪に障る。自分の評価さえも自分で決めたいので、お世辞的な褒め言葉はかえってマイナスに作用することもあるので注意する必要がある。）
- 何かについて知りたいときは、質問ではなく「～について教えてほしい」と教えるを請う表現を使う。（質問は相手にコントロールされる行為であると捉えるため拒否的になる。）
- 物事を任せるときは、口出しをせず、全面的に任せる。（※自分のすることに横から口を挟まれると憤慨する場合がある。）

2. プロモータータイプ（直感型）

（特徴）

「人に影響を与えること」や「注目される」、「人にほめられる」ことに強い欲求をもっている。アイデアが豊富であり、人と関わりながら楽しむことを好む。オリジナルなアイデアを大切にするため、自分のアイデアを否定されることを嫌う。行動的であり、アイデアを出し、どんどん変化を起こしていく。人を巻き込みながら、新しいことや楽しいことをするのが得意。人に対する影響力が大きい。人に影響を与えるためであるならば、リスクを負う判断も厭わない。細かいことは気にならず、いかに注目されるかが大事。

常に行動的でありたいため、自由度が低かったり、詳細さを求められると本領を発揮することができない。変化のない単調なことや計画通りに遂行すること、細かいことや丁寧さが求められることは苦手。話し好きで話し上手。聞くことよりも話すことが好きであるため、聞くことにはすぐ飽きてしまう。場を盛り上げることや面白いことをするのが好きであるが、反応が無いとへこんでしまう。自己主張が強く、感情表現が豊か。

- 社交派 → 楽しいことが大好き ○人に影響を与えたい、人に注目されたい。
- 話すときに身振り手振りが大きい。情熱的な話し方。 ○ほめられるのが好き。
- 人と話すのが好き。おしゃべり。 ○話を聞かない。 ○調子に乗る。
- アイデアマン。オリジナルを大切にする。 ○ルールは気にしない。
- 地道な作業が苦手。飽きっぽい。 ○仕切ることが得意。 ○盛り上げ上手。
- 変化への適応力が高く、臨機応変。 ○適当、大雑把。

（接し方・活かし方）

- キーワードは「ほめまくる」（どんなほめ方でもOK！「すごい」「素敵」など）
※モチベーションの維持につながる。
- 話を聞くときは、あいづちなど明確に反応してあげる。（あいづち、うなずき、共感）
※共感など、こまめな反応や働きかけがないと一気にやる気を失う。
- 話をさせてあげる。（※オープンクエスションで自由に話をさせる。）
※オープンクエスション＝回答がYES/NOで答えられない質問（例：どんな感じ？）
- アイデアに耳を貸す。
- 楽しいことが好き。ネガティブなことは避ける。
- 批判しない。批判すると耳をかさなくなる。（モチベーションが保たれなくなる）
- くつろいだ雰囲気、まずは世間話から入る。

3. サポータータイプ（温和型）

（特徴）

人の期待に応えようと行動し、対立を避ける傾向がある。調和が大事でみんなに貢献したいと思う。感情は表に出すが、自己主張は少ないというのが特徴。重要なことは「調和」と「人に貢献する」こと。人との調和が大事であり、人の心に敏感であるため、周囲にいる人が穏やかに過ごせるように振る舞う。相手に貢献したいという欲求が強く、自分のことよりも周りの人を優先し、NOが言いづらい。ペースは穏やかでゆっくり。場の空気を和らげ、調整してくれるような存在。

とにかく人との調和を取りたいと考える反面、何かを計画し達成することにはあまり興味がない。リスクを取ることや自己主張を強くすると和を乱すと考えてしまう。目標設定や計画することが苦手。物事を主体的に推し進めていくことが苦手。

- 友好派 → 人のために頑張る ○協調性があり、チームワークを大切にする。
- 仕事よりも人間関係を優先する。
- いい人でいたい八方美人的な人。 ○人に嫌われることを恐れる。
- 人に頼まれると NO と言えない。 ○自分の感情は抑えがち。
- 受動的。 ○周囲との合意形成がないと不安。

(接し方・活かし方)

- 穏やかで温かみのある対応にこころがける。
- 感謝の気持ちをまめに伝える。(人に認められたいという気持ちが強い)
- 聞き上手さんなので、しゃべりすぎに注意。
- 「あなたはどうしたい？」と本人が話し出せる機会を持つように心がける。
- 自己主張が弱く、なんでも YES と答えてしまいがちなことを念頭に、無理がないかなど、丁寧に確認することが必要。
- 主体性に任せて行動させるような促しやリーダーシップを取らせるような働きかけは、本人にとっての負担が大きいことを踏まえておく。

4. アナライザータイプ (分析型)

(特徴)

理論派で正確さを大切に考える。感情は抑制的であり自己主張も少ない。行動するペースはゆっくりであり、熟考することや分析するプロセスが大事であるため、決断までには時間を要す。冷静沈着で真面目。計画通りに物事を進めるのが得意な反面、臨機応変に対応することが苦手。

情報を集めてコツコツと計画通りに進めていくことが得意。細かく丁寧に規則立てて仕事をしていく。人からの注目を集めるのは苦手。一人を好み、一人でいることが苦にならない。「とりあえずやる」的なザックリ感は苦手であるため、まずは分析し、計画してからではないと動きが鈍い。ただし、自分の行っていることが「誤りがない。正しい。」など、進む方向性が確かであると実感できるときは行動が促進される。情報収集や分析を強みとしているため、物事に取り組むときは、それらの事前準備を行う時間を設けることを重要視する。正しさを重視し、失敗や間違いを嫌うことから、熟考するプロセスを抜かしたり、急かされると動くことができなくなってしまう。話しが理論的であるため、正確に話そうとするあまり話しが長く理屈っぽい。

- 客観派 → 分析力、計画力がある ○正確さと合理性を何より追求する。
- 行動は計画を立てて慎重にすすめる。 ○情報収集をしてから行動する。
- 完全主義、変化に弱い。 ○粘り強く最後までやり遂げる。
- 感情を表に出さない。口数が少ない。 ○受動的タイプ ○頑固。 ○堅物。
- 冷静沈着。 ○堅実。 ○あいまいな事に対して融通が利かない。

(接し方・活かし方)

- 物事はできるだけ客観的な事実を伝える。
- 理由もなくほめられるのが嫌。
- 人についてではなく「作品」「趣味」をほめる。
- 漠然とした質問はしない。具体的に。(※オープンクエスションは苦手)
 - ※オープンクエスション=回答が YES/NO で答えられない質問 (例: どんな感じ?)
- 急いで決断するのが苦手なので急かさない。(正確な答えを出すために熟考する時間を与える)
- 漠然とした指示では動くことができないため、具体的な道筋や任せる部分を明確にして伝える。
- データや事例をまとめ理論立てて説明すると受け入れやすい。