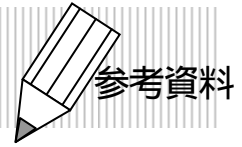


コミュニケーションタイプの調査



社会生活で他人を相手に一緒に活動したり仕事をしたりしているときに、「コミュニケーションの難しさ」を経験することがしばしばあります。この研修では、13週間にわたって自分とは異なった経験をしている人とチームを組んで学習をします。その過程でお互いにコミュニケーションをとりながら創造的な活動を行うことを体験します。そこで、皆さんのコミュニケーションスタイルの傾向をテストで調べ、その結果をチーム学習中のコミュニケーションに活かしてみてください。

コミュニケーションの4つのスタイル

株式会社コーチ・A取締役副社長の鈴木義幸氏は、人間のコミュニケーションスタイルは4つのタイプに整理できると述べています。鈴木氏によると、勿論はつきりと分けることはできませんが、傾向を知る手がかりになるとして、次の4タイプを挙げています。

コントローラー：自己主張が強く感情表出が低い

行動的で、自分が思った通りに物事を進めることを好む。
結果を重視し、単刀直入にものを言う。

他人から指示されることが何よりも嫌い。

プロモーター：自己主張が強く感情表出が高い

活気あることをするのが好み、自発的でテンションが高い。
オリジナルなアイデアを大切にすが、あきっぱい。

細かいことはあまり気に留めない。

サポーター：自己主張が弱く感情表出が高い

人を援助することを好み、協力関係を大事にする。
人から認めてもらいたいという欲求が強い。

自分の感情は抑えがちのため、うっせきがたまると周囲を驚かせる行動にでる。

アナライザー：自己主張が弱く感情表出が低い

情報を分析して計画を立ててから行動するため、とても慎重で感情的ではない。
物事を客観的に捉えるのが得意。
完全主義的なところがあり、ミスを嫌う。

さて、あなたはどのタイプの傾向が強いですでしょうか。

鈴木氏は、タイプによって効果的な褒め方も仕事の依頼の仕方も異なるので、これらのタイプを正しく理解することが、人間関係を成功させる秘訣であると説明しています。

さっそく裏のテストに取り組んでみてください。

今回紹介するのは「コミュニケーションスタイルインベントリー」というものの簡易版です。

(本公開版では設問を省略しています)

コミュニケーションスタイルインベントリー(簡易版)

1 = よくあてはまる 2 = あてはまる 3 = あまりあてはまらない 4 = あてはまらない

(設問と計算式は、本公開版では省略しています)

コントローラーの点数 (点)

プロモーターの点数 (点)

サポーターの点数 (点)

アナライザーの点数 (点)

出典：鈴木義幸 「コーチングから生まれた熱いビジネスチームをつくる4つのタイプ」

株式会社ディスカヴァー・トゥエンティワン、2003

「4つのタイプ分け」に関する著作権は株式会社コーチ・エィに帰属します。

それぞれのタイプに相応しい褒め方や動機付けや反論の方法については上記の文献を参照してください。