

C-S えんきよく 婉曲型コミュニケーションタイプ

このタイプの人の特徴

C-E 指導型コミュニケーションタイプ

このタイプの人の特徴

- 話に具体性がある
- 情報量が多い
- 分かりやすい表現ができる
- 話に説得力がある
- 話題が豊富である
- 決めつけ発言が多い
- 相手の意見を十分に引き出さない
- 自説を相手に押しつける
- 強引に話を進める
- 会話が上向きになる

このタイプの人は、話のネタが多く、またそれを得意に、これによって他者を説得し、自分の考えていることを押しつけていくことになりがちです。ただし、自分の情報量が多い分、他者の意見にしっかりと自説で押し切っていくことになりがちです。

仕事面での行動特徴 自己の経験談などもまろやかにし、スムーズに仕度情報量の差によって相情報吸収はおろそかになる傾向があります

啓発のためのポイント 一方的な情報発信に力をしていく必要がコミュニケーションを期待します

C-L 論破型コミュニケーションタイプ

このタイプの人の特徴

C-U 演説型コミュニケーションタイプ

このタイプの人の特徴

- 声が大きくパワフルである
- 声量が多い
- 力強く自己主張する
- 相手の意見を押し切る
- 大勢の前でも緊張せず話せる
- 自分から話しかける
- よどみなく発言できる
- 強引に話を進める
- 他人を説得するパワーがある
- 会話の主導権を握る

このタイプの人は、弁舌さわやかで、流暢かつ力論を持っていく力があります。話の中身より、声のため、周囲の人と深い議論を展開していくことにつながってしまいがちです。

仕事面での行動特徴 他者に対し力強く自ら話しかけます。自信を持って話しかけることで、聞き手も聞きやすくなります。聞き手も聞きやすくなります。聞き手も聞きやすくなります。

啓発のためのポイント 説得力は受信と発信の両方ではなく、相手の

SCAT

集計表

氏名 SAMPLE

以下の要領にて得点を集計し、あなたのコミュニケーションスタイルを導き出してください。

- ① 解答欄で「あてはまる」と答えたものは2点、「どちらともいえない」と答えたものは1点、「あてはまらない」と答えたものは0点を、それぞれ下の得点欄に記入してください。
 - ② 次に、C・I・R・A、S・L・E・U・Pのそれぞれの記号ごとの合計を（横に足して）出してください。
 - ③ C・I・R・A、S・L・E・U・Pの記号のそれぞれの合計のうち、もっとも数値の大きいものの記号を、下の該当欄に記入してください。この記号の組み合わせが、あなたのコミュニケーションスタイルの略称となります。
- ※ 同点の場合は、2点（あてはまる）の数の多いものを上位にしてください。それでも決まらない場合は、C>R>A>I、U>E>P>L>Sの順で上位にしてください。

記号	各設問ごとの得点欄												合計
C	1	2	10	2	19	1	28	2	37	1	46	2	10
I	2	1	11	0	20	1	29	1	38	2	47	2	7
R	3	2	12	1	21	2	30	0	39	1	48	1	7
A	4	2	13	0	22	1	31	1	40	0	49	0	4
S	5	2	14	1	23	2	32	2	41	1	50	0	8
L	6	0	15	2	24	2	33	0	42	0	51	2	6
E	7	1	16	0	25	0	34	1	43	2	52	1	5
U	8	2	17	0	26	1	35	1	44	0	53	2	6
P	9	1	18	1	27	2	36	1	45	2	54	0	7

C・I・R・Aの最高得点記号 S・L・E・U・Pの最高得点記号

C — S