

コミュニケーションが勝たん！

2024/11/21

購買ネットワーク会

わたなべ けんた

アジェンダ

- 1.なぜコミュニケーションが大事なのか？
- 2.コミュニケーションとは何か？
- 3.コミュニケーションスタイル・タイプ
- 4.コミュニケーションスキル向上へのアクション

自己紹介 わたなべ けんた



- 購買ネットワーク会 幹事
- 本業：日系自動車部品メーカー
- 約15年間、調達・購買部門に所属
- 直接材調達の経験を経て、現在は調達企画部門
- 調達戦略立案、バイヤートレーニング・コーチング、組織マネジメント
- 趣味：筋トレ、料理、早起き、登山
- 特技：舌が一回転します
- 購買ネットワークでのプレゼン内容：
 - 22年11月：「すべてのバイヤーは“グレート・コミュニケーター”であれ！」
 - 23年6月：「変わるバイヤー・変わらないバイヤー」

自己紹介（宣伝1）

外部 講演予定
日経メッセ プレミアム・カンファレンス・シリーズ
<https://seminar.nikkei.co.jp/e/835876>

「DXがもたらす調達購買業務への変革」

【日時】 2024年12月3日（火）13:00～15:55
【会場】 オンライン開催（Live配信）
【会費】 無料

【WEB開催】参加無料（事前登録制）

NIKKEI
MESSE

PREMIUM CONFERENCE SERIES

不確実な時代を勝ち抜く攻めの購買・調達DX戦略
～業務効率化を図り、コストマネジメント力を高める～

主催：日本経済新聞社

自己紹介（宣伝2）

YouTube Live 配信中！毎週金曜21:00～ ※都合により曜日変更の可能性あり
いいね！ボタンをチャンネル登録、宜しくお願い致します！



購買ネットワーク会
毎週金曜日 21時よりライブ配信中

購買 NW 会
@購買ネットワーク会・チャンネル登録者数 123人・19本の動画
購買・調達関連のトピックスについて、毎週金曜21:00～ LIVE配信しています。...さらに表示
co-buy.org、他5件のリンク
登録済み

ホーム 動画 ショート ライブ 再生リスト

おすすめ

タイトル	日時	配信時間
購買ネットワーク会 LIVE #01 めちゃくちゃ面白い！調達・購買論	8月30日(金)	21:00～ 1:45:20
購買ネットワーク会 LIVE #04 バイヤーが買い物をするということ	9月20日(金)	21:00～ 1:43:14
購買ネットワーク会 LIVE #02 今更聞けない!? DX購買	9月7日(土)	21:00～ 2:12:01
購買ネットワーク会 LIVE #05 あるべきサプライ	9月27日(金)	21:00～

購買ネットワーク会 LIVE #01 めちゃくちゃ面白い！調達・購買論
購買ネットワーク会 LIVE #04 バイヤーが買い物をするということ
購買ネットワーク会 LIVE #02 今更聞けない!? DX購買
購買ネットワーク会 LIVE #05 あるべきサプライ

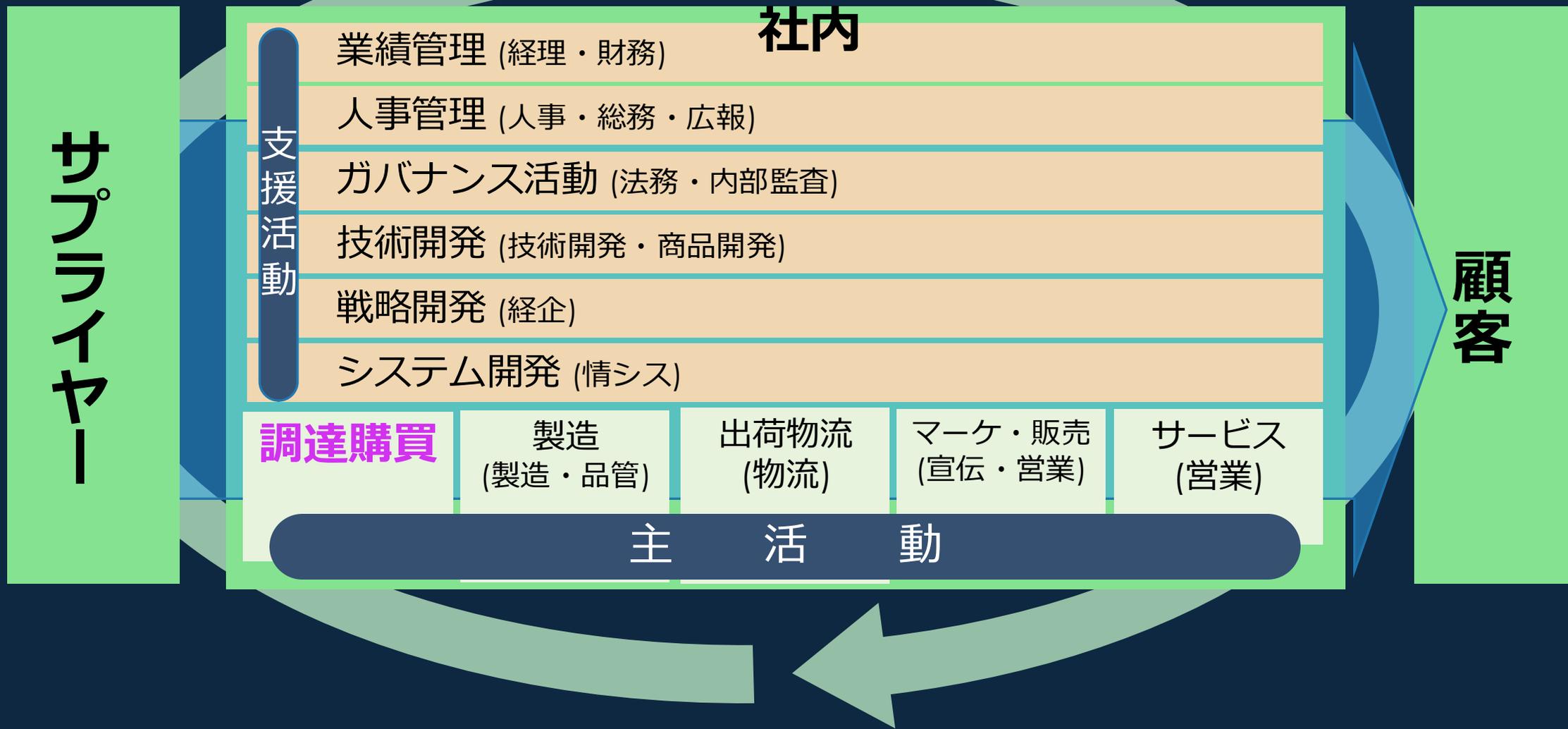
1.なぜコミュニケーションが大事なのか？

1.なぜコミュニケーションが大事なのか？

すべての悩みは対人関係の悩みである by アルフレッド・アドラー



1.なぜコミュニケーションが大事なのか？



1.なぜコミュニケーションが大事なのか？

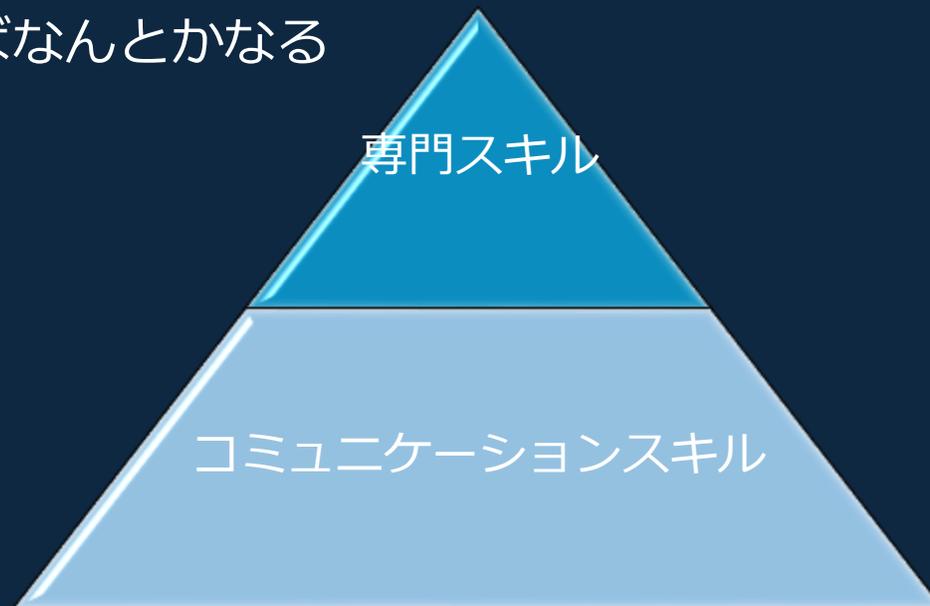
人生の基盤・必須スキル

- "Business Person"として "Human Being" として
- (まだしばらくは)AI・ロボットへの代替不可なスキル
- 応用可能スキル(転職、私生活)

1.なぜコミュニケーションが大事なのか？

コミュニカした勝たん！

- コミュニケーション能力があればなんとかなる
- スキルはあとからいくらでもつく
- 逆にコミュニカがないと...



2. コミュニケーションとは？

2. コミュニケーションとは？

広辞苑

社会生活を営む人々の間で行う**知覚・感情・思考の伝達**

大辞林

人間が互いに**意思・感情・思考**を伝達し合うこと

大辞泉

社会生活を営む人間が互いに**意思や感情、思考**を伝達し合うこと
言語・文字・身振りなどを媒介として行われる

2. コミュニケーションとは？ コミュニケーションの形は無数にある

言語	非言語	
他人	自己	
文字	声	
対面	非対面	
デジタル	アナログ	
一方通行	双方向	
視覚的	非視覚的	
公的	私的	
目上	同僚	目下

2. コミュニケーションとは？

調達・購買バイヤーにとってのコミュニケーションとは何か？

- 社内外の多様なステークホルダーと相互理解を深め、利害調整や信頼関係を築くために不可欠な行為
- 目標を達成し、成果を出すためには、相手のニーズや状況を理解し、適切な対応と調整を図る必要性
- さらに、透明性を保ちながら信頼関係を構築し、変化する状況に柔軟に対応できるスキルも重要
- 最良の方法、あるいは最短の方法で成果を導くために、コミュニケーションは調達・購買業務において絶対的に求められるスキル

3. コミュニケーションスタイル・タイプ

3. コミュニケーションスタイル・タイプ



【参考書籍】

人間は9タイプ

～仕事と対人関係がはかどる人間説明書～

著者：

坪田 信貴さん

3. コミュニケーションスタイル・タイプ



- ① 完璧主義者タイプ
- ② 献身家（人に尽くす）タイプ
- ③ 達成者（上昇志向）タイプ
- ④ 芸術家タイプ
- ⑤ 研修者タイプ
- ⑥ 堅実家タイプ
- ⑦ 楽道家タイプ
- ⑧ 統率者（カリスマ）タイプ
- ⑨ 調停者（協調性重視）タイプ

「エニアグラム」ベース

3. コミュニケーションスタイル・タイプ

坪田 信貴著『人間は9タイプ 仕事と対人関係がはかどる人間説明書』の内容を筆者にて編集

	キーワード	このタイプの他者への接し方	このタイプの自身への取扱い	
①	完璧主義	こうあるべき、理想追求、妥協しない、自律、高い自己管理能力、論理的、正確、綿密、段取り上手、率直、平等、柔軟性不足、自己中心的、細部まで拘る、自己批判、他者批判、全体像・大局を見失いがち	結論から話す、約束は遵守、他人の前で責めない、清潔な身なり	should,mustからの解放 want(目的)を意識
②	献身家	自己犠牲、気配り、協調性、柔軟性的思考、勘・察し、おせっかい、見返り欲求、安請合い、同調・遠慮、争い回避、自身は後回し	感謝を(周囲含め)伝達、業務負荷調整、チームプレイ重視、チームの活躍	感謝の保管・可視化 自分の目標設定→他者への貢献
③	達成者	競争心、チャレンジ、上昇志向、情熱的、行動力高い、地位・名誉欲、見栄っ張り、結果重視、隠蔽気質、目立ちたがり、愛嬌、効率を愛する、誇張、無理をしがち、日の当たらないポジションは耐えがたい	欠点指摘、批判の際は注意、コツコツを嫌う、争わない(蹴落とされる) * 報告減るとうまくいっていない	適度な休憩、ライバルより師匠探し(批判者も周りに配置)
④	芸術家	ロマンチスト、感受性高い、独自センス、異質性、創造性、繊細、感情深い、深い人生観、美意識、自分探し、平凡を嫌う、強制力を嫌う、ルール・常識を嫌う、不器用、頑固	嫌われたら次はない、小さいな変化をフィードバックする、特別扱いをする	理解されないこと=すごい、感情を大切に
⑤	研究者	論理的思考力、理解力高い、職人・オタク気質、凝り性、理屈、行動力欠ける、協調性低い、分析能力高い、冷静、没頭、自立、端的、同時進行不得意、孤独を好む、プライバシー侵略を嫌う	得意分野をアサイン、感情より理屈で説明する、大げさな称賛・リアクションは避ける、イラツとしない	選択と集中、「一人で集中したい」と周囲に宣言、
⑥	堅実家	コツコツ、温厚、慎重、しっかり者、突発苦手、チームプレイ好き、法律・ルール重視、挑戦を回避、優柔不断、先送り、前例主義、不安がる、協調・和を重視	高頻度の声かけ、チャレンジへ誘導、チームでの合意取得	不安は全て幻想、成功体験のリスト化、調停者へ相談、
⑦	楽道家	陽気、好奇心旺盛、器用、リスクテイク、立ち直り早い、発想力豊か、集中・継続は苦手、飽きっぽい、詰めが甘い、ナルシスト、ルール不遵守、単純作業・コツコツは苦手、楽なほうに逃げる	明るく・楽しく語る、厳密性が必要な仕事は任せない、デザイン仕事はOK、親身に相談、企画・イベント得意	継続で能力アップ、完璧主義or堅実家をサポーターにする、ノセてくれるリーダーを選ぶ、嫌なことから先にやる
⑧	統率者	強い意志、自信家、エネルギーッシュ、決断、リーダー気質、独裁、指示に反発、義理人情、謝らない、対立者は叩きのめす、	具体性・一貫性・率直性で伝達、権限を与える、大義名分を与える、上役を使う	人の弱さを知り助ける努力をする、真のイエスマンを集める
⑨	調停者	平和・調和、寛大、マイペース、協調性、争い回避、競争心は低い、達成意欲は低い、忍耐強い、他人の顔色に敏感、偏見が少ない、リーダーシップは苦手	チームで目標設定、競争は逆効果、長期不動産投資のように付き合う	落ち着ける場所の確保、達成者タイプの右腕、長期目線で成長

3. コミュニケーションスタイル・タイプ 【完璧主義】

～ 私は勤勉だ ～

	キーワード	このタイプの他者への接し方	このタイプの自身への取扱い
完璧主義	こうあるべき、理想追求、妥協しない、自律、高い自己管理能力、論理的、正確、綿密、段取り上手、率直、平等、柔軟性不足、自己中心的、細部まで拘る、自己批判、他者批判、全体像・大局を見失いがち	結論から話す、約束は遵守、他人の前で責めない、清潔な身なり	should,mustからの解放 want(目的)を意識

○完璧主義 **上司**に対して・・・

- ・ **約束したことは必ず実行**する
- ・ 目標を把握し、それに沿った行動をとる
- ・ 事前の細部チェック、即回答できるように

- ・ 指摘をされたミスの改善を自然に知ってもらえるようにする
- ・ 反論しない、丁寧な質問で伺う
- ・ **無礼講の場でも無礼は禁物**

○完璧主義 **部下**に対して・・・

- ・ **綿密な育成計画**(短期・中期・長期)、変更理由は明確に
- ・ **任せる**(放っておいても労を惜しまずやる)
- ・ 指示変更を理由なく繰り返さない

- ・ **曖昧なまま仕事をふらない**
- ・ **ケアレスミスチェック**は適任
- ・ 「大丈夫!」「なんとかなる!」など安易な常套句で慰めない

○完璧主義 **取引先**に対して・・・

- ・ 資料、製品、服装など細かい点含めて褒めて、感心する
- ・ 5W1Hや予算を明確にしておく
- ・ **「〇〇さん作成の資料なら大丈夫」と相手の正確さに信頼を示す**

- ・ 「今度ぜひ食事でも!」などざっくりオファーはしない
- ・ 長い付き合いだから、という理由で何度もお願いをしない
- ・ **遅刻しない(自身が遅刻する場合、かなり動揺するため)**

3. コミュニケーションスタイル・タイプ **【献身家】 ～ 私は人の助けになる ～**

	キーワード	このタイプの他者への接し方	このタイプの自身への取扱い
献身家	自己犠牲、気配り、協調性、柔軟性的思考、勘・察し、おせっかい、見返り欲求、安請合い、同調・遠慮、争い回避、自身は後回し、先陣・先頭は避ける	感謝を(周囲含め)伝達、業務負荷調整、チームプレイ重視、チームの活躍	感謝の保管・可視化 自分の目標設定→他者への貢献

○献身家 **上司**に対して・・・

- 思いやりへの感謝を伝える
- **周囲からの高評価を本人に伝える**
- 周囲の意見を聞いて判断するため、聞き取りを行う
- 仕事手伝い、計画見直しサポートをする
- **あまり急かさない**
- 感謝、お礼を怠らない(“気を使わなくていい”を真に受けない)

○献身家 **部下**に対して・・・

- **チームでの協業を提案**し、チーム貢献を最大限評価する
- さりげなくサポーターを付けてあげる(**嫌でも断れない**)
- 仕事の優先順位をつけるサポートをする
- **オープンクエッションに対しては期待できない(優柔不断)**
- **鋭い勘や良い察し**に対して感謝する
- **目標設定は他者貢献を尺度**にするとやる気になる

○献身家 **取引先**に対して・・・

- **「〇〇さんは面倒見が良さそうですね」**と称える
- **“A or B”と選択肢を掲示**しメリットを聞き出す
- 社交辞令なのか、判断に迷う誘い方はしない
- 当然のように見返りを求めると信頼をなくす

3. コミュニケーションスタイル・タイプ 【達成者】 ～私は成功している～

	キーワード	このタイプの他者への接し方	このタイプの自身への取扱い
達成者	競争心、チャレンジ、上昇志向、情熱的、行動力高い、地位・名誉欲、見栄っ張り、結果重視、隠蔽気質、目立ちたがり、愛嬌、効率を愛する、誇張、無理をしがち、日の当たらないポジションは耐えがたい	欠点指摘、批判の際は注意、コツコツを嫌う、争わない(蹴落とされる) * 報告減るとうまくいっていない	適度な休憩、ライバルより師匠探し(批判者も周りに配置)

○達成者 **上司**に対して・・・

- ・ **シンプルに成果**を出す
- ・ 情熱、熱さに対して、前向きに呼应(面倒くさがらない)
- ・ **求めるスピード感**についていく
- ・ 「理解者」「サポーター」という立ち振舞いをする
- ・ 報連相なしに事を進めない
- ・ **やらない、やれない理由を言う**のへ厳禁

○達成者 **部下**に対して・・・

- ・ ポテンシャルの高さを信頼していることを伝える
- ・ **コツコツ目立たない業務**はやる気にならない
- ・ 同僚と比べ、優れている点を見つけ、伝える
- ・ 周囲と過剰な競争を始めたら、なだめる
- ・ **報連相がなくなった際は要注意**
- ・ 「この人には通用しない」と理解させるような指摘をする

○達成者 **取引先**に対して・・・

- ・ 相手のノルマ達成に協力的な意思を示す
- ・ メール返信など想定以上に早く返す(スピード感)
- ・ あまり**主導しすぎない**
- ・ **「気が利くな」と思われるような先読み**の行動をする
- ・ 表情を変化させないのはマイナス

3. コミュニケーションスタイル・タイプ 【芸術家】

～ 私は独特だ ～

	キーワード	このタイプの他者への接し方	このタイプの自身への取扱い
芸術家	ロマンチスト、感受性高い、独自センス、異質性、創造性、繊細、感情深い、深い人生観、美意識、自分探し、平凡を嫌う、強制力を嫌う、ルール・常識を嫌う、不器用、頑固	嫌われたら次はない、小さいな変化をフィードバックする、特別扱いをする	理解されないこと=すごい、感情を大切に

○芸術家 **上司**に対して・・・

- ・ 「変わっている」が褒め言葉
- ・ 意見や指示が変わることをとがめない
- ・ 「理解しよう」と努めている姿勢を見せる

- ・ 前例がないことも大胆に推進するのでサポート
- ・ お土産などは少し変わったものを用意する
- ・ 「ありがちな意見ですね」というニュアンスを出すことは厳禁

○芸術家 **部下**に対して・・・

- ・ 普通とは違うアイデア、企画を具体的に褒める
- ・ コミュニケーションがうまく取れない時は適切にかばう
- ・ お願いした仕事がある程度アレンジされることを想定する

- ・ 体育会系のノリは通じない
- ・ 独特な発想でチームの和を乱すことを気を付ける
- ・ 「前例がない」の理由でアイデアを否決しない

○芸術家 **取引先**に対して・・・

- ・ ユニークなところを素敵だと表現する
- ・ 多くの要望を伝える際は箇条書きなど整理し伝える
- ・ 変におうむ返しをしない

- ・ その場ですぐ見積らせ、正確性を求めない
- ・ もし独特な靴、時計、身なりなどでも否定的な言葉を発しない

3. コミュニケーションスタイル・タイプ 【研究者】 ～私は知っている～

	キーワード	このタイプの他者への接し方	このタイプの自身への取扱い
研究者	論理的思考力、理解力高い、職人・オタク気質、凝り性、理屈、行動力欠ける、協調性低い、分析能力高い、冷静、没頭、自立、端的、同時進行不得意、孤独を好む、プライバシー侵略を嫌う	得意分野をアサイン、感情より理屈で説明する、大げさな称賛・リアクションは避ける、イラッとしない	選択と集中、「一人で集中したい」と周囲に宣言、

○研究者 **上司**に対して・・・

- **数字、データ、事実**をもとに動く
- 意向や考えを本人に代わり熱弁し、他者の意欲を高める
- 電話より、メールやメモ(業務の中断を嫌う)
- **理解力が早い**ため説明は簡潔に
- スピーチなど**目立つことはお願いしない**
- 大げさに褒めない、大きなリアクションもしない

○研究者 **部下**に対して・・・

- データ分析、管理などの個人業務をアサイン
- 本人の強みを本人以上に理解しようとする
- **チームワークを求めすぎない**
- 弱点になんとかしよう働きかけない
- 複数業務を割り当てず、**時間がかかる1つの業務に専念**
- **「おべっか」を期待しない**(こちらのジョークにも笑わない)

○研究者 **取引先**に対して・・・

- 適度な距離で論理的な話し合いができる付き合いをする
* 不用意にパーソナルスペースに入らない
- お願いしたいことは3点ですなど、**整理された頼み方をする**
- 不用意にあれもこれもと**五月雨式の頼み方はしない**
- 会食などはあまり誘わない方が良い

3. コミュニケーションスタイル・タイプ 【堅実家】

～ 私は忠実だ ～

	キーワード	このタイプの他者への接し方	このタイプの自身への取扱い
堅実家	コツコツ、温厚、慎重、しっかり者、突発苦手、チームプレイ好き、法律・ルール重視、挑戦を回避、優柔不断、先送り、前例主義、不安がる、協調・和を重視	高頻度の声かけ、チャレンジへ誘導、チームでの合意取得	不安は全て幻想、成功体験のリスト化、調停者へ相談、

○堅実家 **上司**に対して・・・

- ・ 報連相をこまめに、進捗管理を適切に行って見せる
- ・ 失敗時のリカバリープランを用意しておく
- ・ ルールをたくさん作る傾向にあることを認識
- ・ 上司が決めた決め事や約束はしっかり守る
- ・ 予定にないことを急に入れるとマイナス
- ・ 安易に楽観的に見込みを言わない

○堅実家 **部下**に対して・・・

- ・ 丁寧な業務姿勢を評価する
- ・ 不安そうな業務を強引にやらせず、不安を解消するアイデアを掲示し、背中を押す
- ・ 新規業務は一人ではやらせず、サポートを申し出る
- ・ すぐに結果を求めようとしない
- ・ 「責任は持つ」と伝えると期待以上の能力を発揮する

○堅実家 **取引先**に対して・・・

- ・ 急に言動が活発になる時は、無謀なことをしている可能性あり、相手の心を落ち着かせることも
- ・ 相手に任せた仕事を進捗を細かく確認しない
- ・ 前例のない取引形態などの仕事を急にお願ひしない

3. コミュニケーションスタイル・タイプ 【楽道家】

～ 私はすてきだ～

	キーワード	このタイプの他者への接し方	このタイプの自身への取扱い
楽道家	陽気、好奇心旺盛、器用、リスクテイク、立ち直り早い、発想力豊か、集中・継続は苦手、飽きっぽい、詰めが甘い、ナルシスト、ルール不遵守、単純作業・コツコツは苦手、楽なほうに逃げる	明るく・楽しく語る、厳密性が必要な仕事は任せない、デザイン仕事はOK、親身に相談、企画・イベント得意	継続で能力アップ、完璧主義or堅実家をサポーターにする、ノせてくれるリーダーを選ぶ、嫌なことから先にやる

○楽道家 **上司**に対して・・・

- ・ 抜けが多いので適宜質問して思い出させるサポート
- ・ 細かいことは確認せず、自身で判断して行動する
- ・ 上司の良いところ(陽気な空気づくり等)を徹底的に褒める

- ・ ネガティブな見通しは極力言わない
- ・ 長々話す、長々プレゼンするは禁物(話を聞くのは苦手)
- ・ なるべく愚痴はこぼさない

○楽道家 **部下**に対して・・・

- ・ 自身が日々楽しんでいる姿を見せる
- ・ 成果が簡単に出そうな業務から振っていく
- ・ 新規チャレンジをアサインする

- ・ 単純作業or綿密作業はなるべくやらせない
- ・ 一つのことに専念できない
- ・ 発想力が豊か、壁打ち相手になってもらう

○楽道家 **取引先**に対して・・・

- ・ 未来志向、ポジティブに話す
- ・ ときには下世話な話も聞く
- ・ 多少の遅刻に対して責めない

- ・ 自身の不幸な話や愚痴を言う場合は必ず笑いを交えて話す

3. コミュニケーションスタイル・タイプ 【統率者】

～私は強い～

	キーワード	このタイプの他者への接し方	このタイプの自身への取扱い
統率者	強い意志、自信家、エネルギー、決断、リーダー気質、独裁、指示に反発、義理人情、謝らない、対立者は叩きのめす、親分・姉御肌、畏怖を抱かれやすい、弱肉強食、Black or white	具体性・一貫性・率直性で伝達、権限を与える、大義名分を与える、上役を使う	人の弱さを知り助ける努力をする、真のイエスマンを集める

○統率者 **上司**に対して・・・

- ・ (自信家のため)頼っている姿勢を見せる
- ・ リアクションは早ければ、早い方が良い
- ・ 異論を唱える場合は意を決して、根気強く説得する

- ・ 「カラスは白いよな？」と言われたら、「はい、そうです」と言い、白いカラスを見つけてくる
- ・ 意に沿わない、でしゃばった行動はとらない
- ・ 報連相は徹底(報告がないことを嫌う)

○統率者 **部下**に対して・・・

- ・ リーダー役をやらせる
- ・ 信頼をはっきり伝える、アイデアを取り入れてあげる
- ・ 本人の前で「強い信念」や「強さ」を見せつける

- ・ 不義理な交渉などの担当にすえない
- ・ 細かい雑用を押しつけない
- ・ 細かく指示し、報告を何度も求めない

○統率者 **取引先**に対して・・・

- ・ 腰を低くして接する
- ・ 相手の実績を称える
- ・ 必要以上に主張し、論破しようとしな

- ・ 依頼は具体性、一貫性をもち、ストレートに伝える

3. コミュニケーションスタイル・タイプ 【調停者】

～ 私はOKだ～

	キーワード	このタイプの他者への接し方	このタイプの自身への取扱い
調停者	平和・調和、寛大、マイペース、協調性、争い回避、競争心は低い、達成意欲は低い、忍耐強い、他人の顔色に敏感、偏見が少ない、リーダーシップは苦手	チームで目標設定、競争は逆効果、長期不動産投資のように付き合う	落ち着ける場所の確保、達成者タイプの右腕、長期目線で成長

○調停者 **上司**に対して・・・

- ・ あいまいな指示に対して、具体的アクションを提案する
- ・ 仲を取り持つ役割を積極的に行う
- ・ メンバーに対し**厳しい言葉を代弁**する
- ・ 和を乱す言動をしない(不要なトラブルを起こさない)
- ・ 周囲の人間関係について定期的に報告する
- ・ 年功序列を意識しない言動は厳禁

○調停者 **部下**に対して・・・

- ・ 一緒に考え、最後は少し背中を押して決めさせる
- ・ 「○分以内の終えてほしい」など具体的に指示する
- ・ 同僚との**競争により成果を促すことはマイナス**
- ・ 無理にリーダーにしない(リーダー経験のない人がほとんど)

○調停者 **取引先**に対して・・・

- ・ 気長に信頼関係を育てる意識
- ・ 本人任せして一度失敗させるほうが良い時もある
- ・ 他社を競わせて発奮させようとしても逆効果になる
- ・ のんきな言動に対して、イラつき冷たい表情で返さない

3. コミュニケーションスタイル・タイプ

人(タイプ)によって刺さり方・ひびき方が異なる



- ✓論理的
- ✓感情的
- ✓感覚的

4. コミュニケーションスキル向上へのアクション

4. コミュニケーションスキル向上へのアクション

優秀な調達・購買バイヤーは・・・

- ①：自分を知っている
- ②：他者を知っている
- ③：①及び②に興味を持ち、相互理解のために能動的にコミュニケーションする

4. コミュニケーションスキル向上へのアクション ①自分を知る



・本書の9タイプ 診断テスト

・エニアグラム性格診断

- ① 完璧主義者タイプ
- ② 献身家（人に尽くす）タイプ
- ③ 達成者（上昇志向）タイプ
- ④ 芸術家タイプ
- ⑤ 研修者タイプ
- ⑥ 堅実家タイプ
- ⑦ 楽道家タイプ
- ⑧ 統率者（カリスマ）タイプ
- ⑨ 調停者（協調性重視）タイプ

4. コミュニケーションスキル向上へのアクション ①自分を知る

(1). 小さい頃の自分はとうだったか

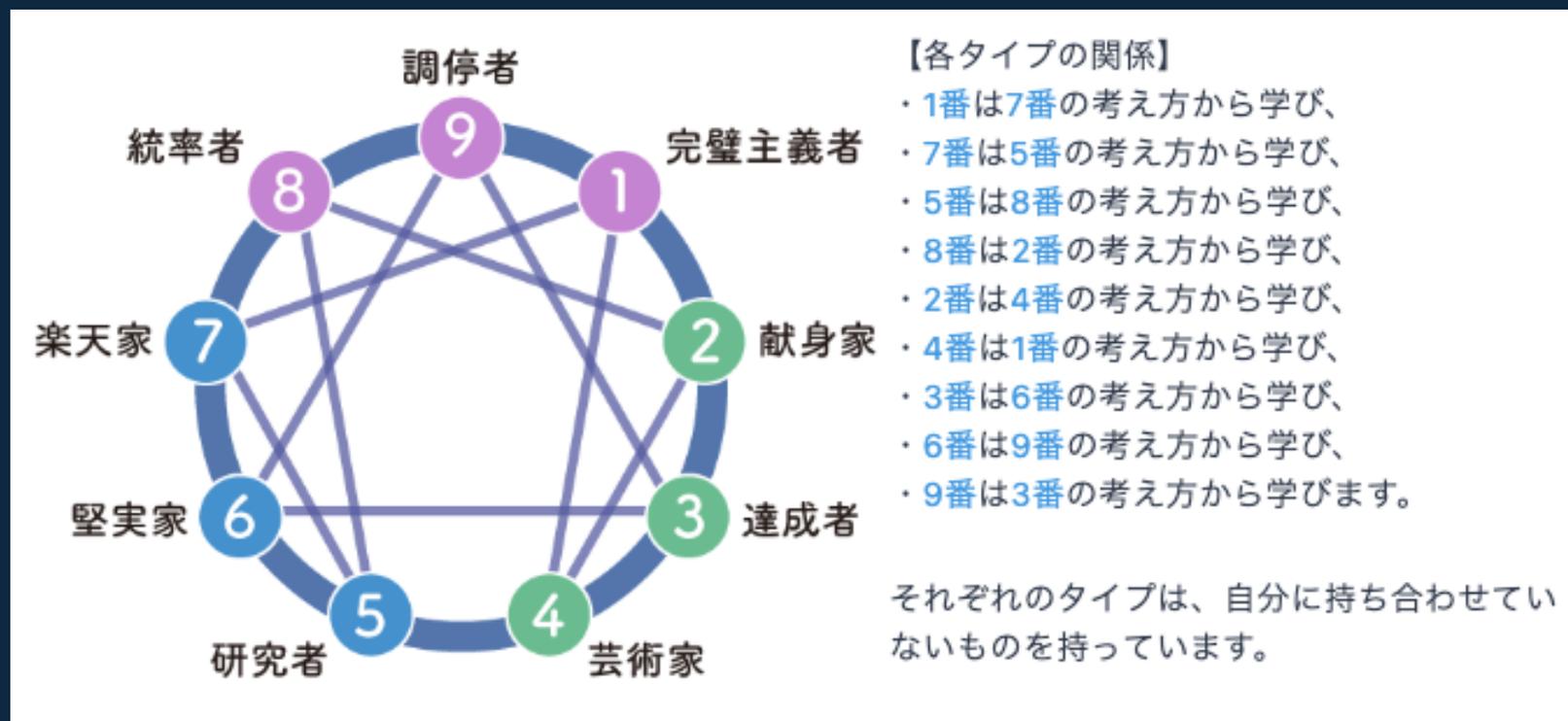
(2). 苦境に立たされた時の自分はどうか

4. コミュニケーションスキル向上へのアクション ②他者を知る

		キーワード	あなたの身近な人で言うと...	その人に対する明日からのアクション
①	完璧主義	妥協しない、自律、高い自己管理能力、論理的、正確、綿密、率直、平等、柔軟性不足、自己中心的、細部まで拘る、自己批判、他者批判		
②	献身家	自己犠牲、気配り、協調性、柔軟性的思考、勘・察し、おせっかい、見返り欲求、安請合い、同調・遠慮、争い回避、自身は後回し		
③	達成者	競争心、上昇志向、情熱的、行動力高い、地位・名誉欲、見栄っ張り、隠蔽気質、目立ちたがり、誇張、		
④	芸術家	ロマンチスト、感受性高い、独自センス、異質性、創造性、繊細、感情深い、深い人生観、美意識、自分探し、強制力を嫌う、ルール・常識を嫌う、不器用、頑固		
⑤	研究者	論理的思考力、理解力高い、職人・オタク気質、凝り性、理屈、行動力欠ける、協調性低い、分析能力高い、冷静、没頭、自立、端的、同時進行不得意		
⑥	堅実家	コツコツ、温厚、慎重、しっかり者、突発苦手、チームプレイ好き、法律・ルール重視、挑戦を回避、		
⑦	楽道家	陽気、好奇心旺盛、器用、リスクテイク、立ち直り早い、集中・継続は苦手、飽きっぽい、詰めが甘い、ルール不遵守、単純作業・コツコツは苦手		
⑧	統率者	強い意志、自信家、エネルギーギッシュ、決断、リーダー気質、独裁、指示に反発、義理人情、謝らない、対立者は叩きのめす、		
⑨	調停者	平和・調和、寛大、マイペース、協調性、争い回避、競争心は低い、達成意欲は低い、忍耐強い、他人の顔色に敏感、偏見が少ない、リーダーシップは苦手		

4. コミュニケーションスキル向上へのアクション 【さいごに】

自分を知る、他者を知ることに関心を持ち、相互理解のために能動的にコミュニケーションする



引用：エニアグラム性格診断【無料/90問式】あなたは9タイプのどれ？
<https://hoyme.jp/eniatest>

以 上