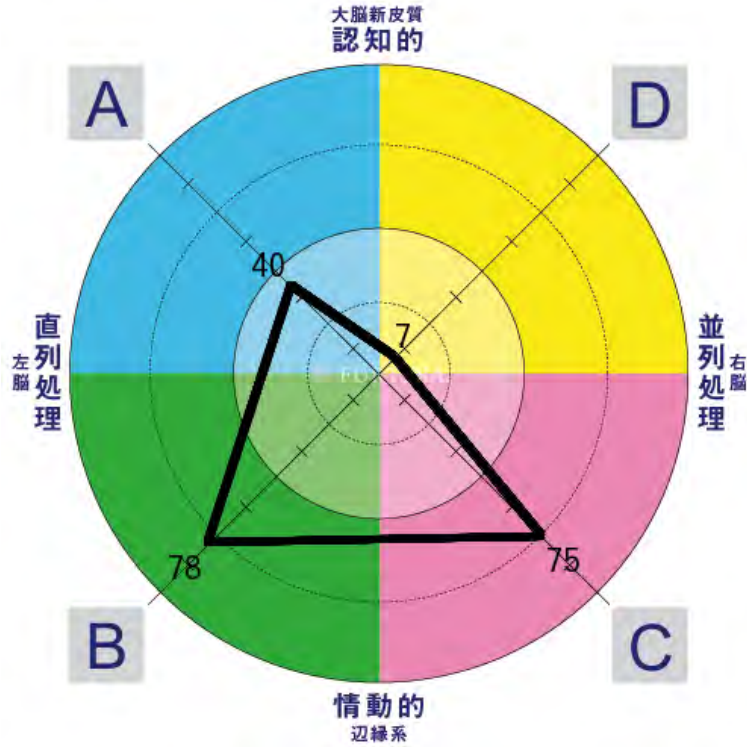


* Yore TYPE is ...



堅実・計画脳【B】と感覚・友好脳【C】の辺縁系モード二重優勢

あなたは、物事を順序立てて考え、確実に実行する力と、高いコミュニケーション力を兼ね備えた、マネジメント能力の高い人です。綿密な戦術を立て、自分の役割に対して成果を出すことに努めます。その反面、確実性を重視するあなたは、大きな変化や突飛なアイデアに直面すると、戸惑い、冷静さを失ってしまうことがあります。また、統計やデータなどの数字や、ひとつのことを深く掘り下げることが苦手とする傾向があります。一方、情緒や感情を重視して相手を理解し、チームをまとめながら計画を進めることを得意とします。現実をしっかりと見つめ、友好的人間関係を構築・維持できるため、周囲に安心感を与え、信頼を寄せられるでしょう。

優位	象限	指数	優勢	象限の特長
1	B	78	*	堅実的・計画的な思考傾向。現状を管理し、維持・安定を優先する。
2	C	75	*	感覚的・友好的な思考傾向。目の前の状況や相手を受容、優先する。
3	A	40		論理的・理性的な思考傾向。数字やデータなどの事実を優先する。
4	D	7		冒険的・独創的な思考傾向。創意工夫や新しい発想、変化を優先する。

思考傾向	
<p>● 認知的 周囲の情報を客観的・数量的に捉え、普遍的な事実を指針とする</p> <p>23.5%</p>	<p>● 情動的 周囲の情報を本能や五感で捉え、感情・感覚を指針とする</p> <p>76.5%</p>
<p>● 直列処理 異なる物事や差異を認識し、一つ一つ順序立てて処理する</p> <p>59%</p>	<p>● 並列処理 類似や同類を認識し、瞬間的・直観的に複数の同時処理する</p> <p>41%</p>

あなたのCommunication Typeは...

Eclair “エクレア” タイプです。

臨機応変な対応力で、組織・チームの運営を円滑化するコミュニケーションが得意。相手の気持ちや考えを察知する力と細やかな気配り、お客様からもチームの仲間からも信頼される頼もしい存在になるでしょう。任された仕事をしっかりとやり遂げるために必要なコミュニケーションを大切に、達成感も感じます。



☆その他のTypeをみて、今後のコミュニケーションにお役立てくださいね。

- Sugar donut* ☆シュガードーナツ☆ 組織やチームのルールを守り、感情に流されることなく冷静に議論するタイプのコミュニケーションが得意。社内の仲間たちと密にコミュニケーションすることで、表に立つ人と側を支えるタイプです。計画的で合理的なため、スケジュール通りうまく進むように優しくみんなを導くコミュニケーションが、チームを支えます。
- Chocolate* ☆チョコレート☆ 友だちから相談されることが多いのは、物事を客観的にとらえて分析する力で感情を論理的に伝えるコミュニケーションができるから。いつも相手の心に気配るあなたからとクールに問題解決法を考える思考で、仕事でもお客様の状況と感情の双方を気遣うコミュニケーション力が発揮されます。
- Raisin butter* ☆レーズンバター☆ 目標達成までの道のりをシミュレーションし、達成に向けてアイデアを出し合うコミュニケーションで力を発揮。お客様の成果と自身の成長がリンクするとやる気アップ。お客様やチーム、自分自身の成長を目指してビジョンを共有し、ベクトルを合わせるコミュニケーションが貴方の持ち場です。
- Apple pie* ☆アップルパイ☆ 自由を求めて大胆になることもありながら、ルールや常識を重んじるバランス感覚があるので、組織やチームメンバーの状況に応じて全体最適を意識したコミュニケーションができるタイプ。ルールの範囲内で自由に動き回るので、チームの可能性を最大限に広げる役割を担えそうです。
- Macaron* ☆マカロン☆ サービスピ精神が旺盛で、いろいろな人に興味を持ち、お話しすることも好き。聞くことに重点を置いたコミュニケーションも得意で、いつもアイデアのネタを探しています。目標に向けて力を発揮しやすいようにコミュニケーションを取る貴方の明るさが、お客様や取引先とのプロジェクトや社内のチームを盛り上げます。

この診断結果で、
企業の選考に応募する。

この診断結果で、「新しい就活スタイルを提案するサイト、「ミートボウル」より、企業の選考に応募できます。まずはここをクリック！

注意点 「ファイル」メニューよりページを保存してから応募ください。

☆キャリアカウンセラーに就職活動の相談をする☆

様々な企業の採用支援をしているカケハシ スカイソリューションズの担当者が、就活のご相談にのります。ご相談いただいた内容をもとに、現在求人中・積極採用中の企業をご紹介します。詳しくはこちら www.shu-cream.jp/soudan

1. 効き脳とは / 効き脳診断とは

「利き手」や「利き目」があるように、脳にもその人が無意識に反応する“利き / 効き”があります。それが「効き脳」です。

◆ 診断結果に優劣 / 正誤 / 良し悪しはない

「効き脳診断」は脳の反応を診断するものです。「指数」の合計は一定（全員同じ）ですから、

- ×レーダーチャート（四角形）の形や面積の大小
- ×「AタイプがBタイプより劣る」「単独優勢よりも、ABCDが均一な四重優勢の方が優れている」
- ×効き脳（*印の象限）の数

などの要素で能力の優劣や良し悪しを判定 / 評価するものではありません。

利き手の無い人がいないように、効き脳が無い人（すべての指数が低い人）はいません。



◆ 脳の思考性は「先天 3 割、後天 7 割」

効き脳は「先天 3 割、後天 7 割」と言われ、環境や本人のトレーニングにより変化します。

理想のレーダーチャートの形は特にありません。目指すべき形は本人が決めるものです。

◆ ベースはハーマンモデル理論

「効き脳診断」は、「ハーマンモデル理論」をベースとし、大脳が最初に反応する第一感情を測定、可視化しています。

「ハーマンモデル理論」は、米国 GE（ゼネラル・エレクトリック）社の能力開発部門責任者ネッド・ハーマン氏が、大脳生理学を基礎に 1977 年に基本モデルを開発、全世界で 200 万人以上が実施し高い有効性が実証されています。

同理論による有償診断で「効き脳診断」は国内最多の利用実績数です（経営研究所調べ）。

2. 効き脳とコミュニケーション



同一関係



お互いの考えていることが語らずとも分かる“ツーカーの仲”。波長、相性が合うと感じる関係です。別の視点に切り替わらないので思考も広がらず“井の中の蛙”になる恐れがあります。

共存関係



左脳 / 右脳同士は、お互いに考えを理解しやすく、相互に支持し合える関係です。うわべの理解で物事を進め、後になって行動部分の違いが表面化し、意見がぶつかる恐れがあります。

対照関係



考え方や思考のプロセスが異なるので、相手の主張を理解できず、意見がぶつかり互いに挑戦的になってしまう恐れがあります。方向性が一致していることを認識し譲り合うことで、相乗効果が期待できます。

対角関係



考え方や思考のプロセスだけでなく、物事の優先順位も異なるため、誤解を生じやすく、互いに“肌が合わない”という第一印象を持ちやすい関係です。自分にはない視点を相手を持っているため、最強の補完関係を築ける可能性大です。

3. 「6shU-type」の結果を毎日のコミュニケーションや就職活動の中で活用しましょう！

毎日の中で！ 自分の苦手な“意識”してコミュニケーション力をアップ！

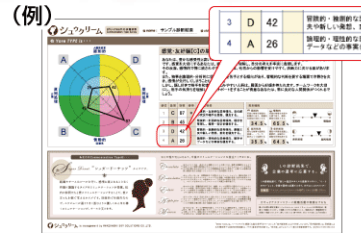
① A・B・C・Dの4つの中で4位の象限を下表から選び、そのアクションを“意識して”コミュニケーションの中に取り入れましょう。

(例) Aがもっとも低いなら、下表のA象限のアクションを取り入れる。

×「とても忙しいです」

○「いつもの3倍お客様が入っています」

② 次は、①と同様に、3位の象限のアクションを取り入れましょう。



※「効き脳マップ 001」より一部抜粋 / 編集

A 論理・理性脳が低いあなたは

- 筋道を立て、ポイントをまとめる
- 数値や統計など、データを参照する
- 主観や憶測ではなく、客観的事実を優先する

B 計画・堅実脳が低いあなたは

- 確立された手順やプロセスに従う
- スケジュールを詳細に立て、それを守る
- 一貫性のある行動をとる

D 冒険・創造脳が低いあなたは

- 物事の全体像や方向性を理解する
- ビジュアルやたとえ話で表現する
- 目新しい話題やユーモアあふれる話題を提供する

C 感覚・友好脳が低いあなたは

- 好感を与える態度で人と接する
- あなたの方から積極的に相手に関わる
- 相手の立場に立って、相手の気持ちに配慮する

面接で応用！ 思考のクセを克服し、表現力、自己PR力アップに活用！

面接では、自分の強みや適性、意志などを、限られた時間で相手にわかるように伝える必要があります。効き脳だけに頼った偏りのある表現にならないよう、思考のクセを克服し、表現力に磨きをかけましょう。

※「効き脳マップ 006」より一部抜粋 / 編集

A 論理・理性脳が低いあなたは 事実・証拠・数量化・統計・効率性を盛り込む

- 結論を伝え、理由を述べる
 - × CS 業務の体験から「聞く」ことの大切さを痛感しました。
 - 「聞く」ことの大切さを痛感しました。理由は、CS 業務を通じて、お客様の立場を理解することが課題解決のスピードを上げると実感したことからです。
- 客観的事実として伝える
 - × ◎◎については、様々な調査に最も努力を注ぎました。
 - ◎◎については、各種近くの調査を行い、お客様に「答えられない質問はないのね」と言われたこともありました。

B 計画・堅実脳が低いあなたは 具体例・実直・規則・順序・安全策・準備を盛り込む

- 組織の中で担った役割や位置付けを盛り込む
 - × ◎◎の活動ではメンバーと協力し、成功に導きました。
 - ◎◎の活動では、各メンバー間の課題を共有する場を作ることが自分の役割だと自覚し、メンバーリストの設定などを提案、導入しました。
- 5W2Hを使って、プロセスを丁寧に伝える
 - × 退職後は専門学校へ通い◎◎資格を取得しました。
 - ◎◎職に就きたいと考え、退職直後から1年間、専門学校で◎◎を実践しながら、◎◎資格を取得しました。

D 冒険・創造脳が低いあなたは 全体像・新奇性・たとえ話・相乗効果・質問を盛り込む

- 10年先などの将来のビジョンを盛り込む
 - 10年後にはこの分野で、社会に貢献したいと思っています。
- 質問の意図、話の方向性を意識する
 - 「他社の選考状況はいかがですか？」
 - × はい、いくつか最終面接まで進んでいます。
 - はい、いくつか最終面接まで進んでいますが、私は御社が第一志望で、それは◎◎実現を目指しているため、その意思に変わりはありません。

C 感覚・友好脳が低いあなたは 支援・対話・共感・精神論・フレンドリーシップを盛り込む

- 周囲との関わり、エピソードや感想を盛り込む
 - × 前職では最優秀◎◎賞を頂きました。
 - 前職では最優秀◎◎賞を頂きましたが、それはメンバーの協力あってのことで、これに感動しました。
- 感情表現を率直に言語化する
 - × 一般的 / 統計的に評価が高く、興味を持っています。
 - 一般的 / 統計的に評価が高い技術で、初めて聞いた時はその素晴らしいと感じ、とても興味を持っています。