

男性はこちらのチェックリストへ GO !

- 1 A 工作中的コミュニケーションは、直接会うか、電話が基本。
 B 工作中的コミュニケーションは、ほとんどメールで済ませる。

- 2 A ビジネス・メールでも、時候の挨拶や軽いジョークを織り込む。
 B ビジネス・メールの文面は、用件のみ。いたって簡潔。

- 3 A 会議の最中、脈絡なく自分の思いつきを語ってしまうことがある。
 B 会議の席上、組織論や事業戦略などをつい語りがちだ。

- 4 A プレゼンは、資料づくりよりも、本番でしゃべることのほうが得意。
 B プレゼンは、しゃべりよりも、論理の構築や資料作成のほうが得意。

- 5 A 営業トークでは、相手方の利便性を臨場感たっぷりに語れる。
 B 営業トークは、スペックを重視。客観性・論理性の高い指標における優位性を説く。

- 6 A 女性との会話に、気軽に共感できる。
 B 女性の話の聞くと、つい解決策を提示してしまう。

- 7 A 彼女選びは〈相性〉。
 B 彼女選びは正直 〈ルックス〉。

- 8 A 自己顕示欲が強めの母親や姉妹がいる。
 B 控えめなタイプの母親や姉妹がいる。

- 9 A ドライブは〈景色〉を楽しむ。
 B ドライブは車の〈スペック〉を体感するのが楽しみ。

- 10 A 平和主義者でありたい。
 B 理想の国家をつくりたい。

- 11 A 女友達が多いほうだ。
 B 女友達が少ない。

- 12 A 旅先での偶然、一期一会が好き。
 B 旅の計画はきっちり立てるほうが好き。

- 13 A 体調管理のため、日頃から食事に気を付けたり、体を鍛えたりしている。
 B 体調管理のため、不調を感じたら、早めに薬を飲んだり、医者に行く。

- 14 A たとえ周囲と合わなくても、自分のやり方は変えられない。
 B それで組織が丸く収まるのなら、上司の YES マンになることも厭わない。

- 15 A 自分は、〈人望が厚い〉タイプだ。
 B 自分は、〈仕事ができる〉タイプだ。

- 16 A 人心掌握術に長けていると思う。
 B 事業戦略に長けていると思う。

- 17 A どちらかといえば、女性の部下にウケがいい。
 B どちらかといえば、男性の部下にウケがいい。

- 18 A ショッピングは街に出て、商品確かめて買う。
 B 買い物は、ネットショッピングで済ませる。

- 19 A 仕事に対して、好き・嫌いがある。
 B 感情に左右されず、業務に取り組む。

- 20 A 会社選びは、人間関係の居心地のよさが一番。
 B 会社選びは、福利厚生や待遇の内容、実利を重視する。

- 21 A 「話がくどい」といわれることがある。
 B 「いったよね」「聞いてない」事件がよく起こる。

- 22 A 動物が好き。
 B 宇宙が好き。

A 合計：

B 合計：

迷った回数：

診断結果

Aが13個以上＝「共感型」

Bが13個以上＝「問題解決型」

A対Bが、(11対11)・(10対12)・(12対10)＝「ミックス型」

迷った回数が7回を超える人は、ABの回答数にかかわらず「ミックス型」