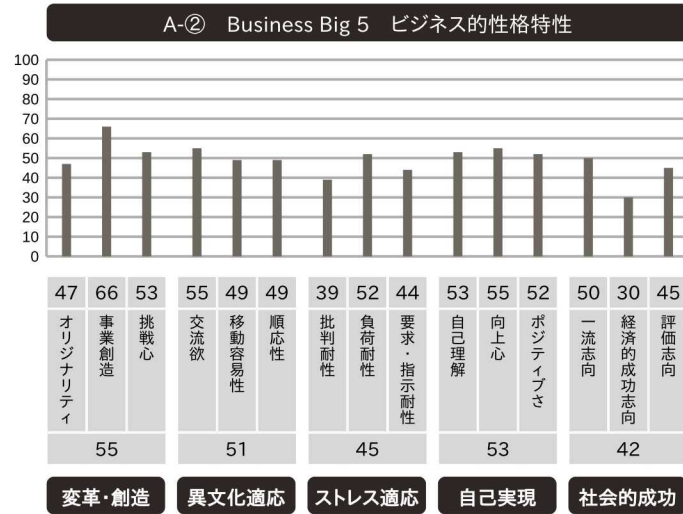
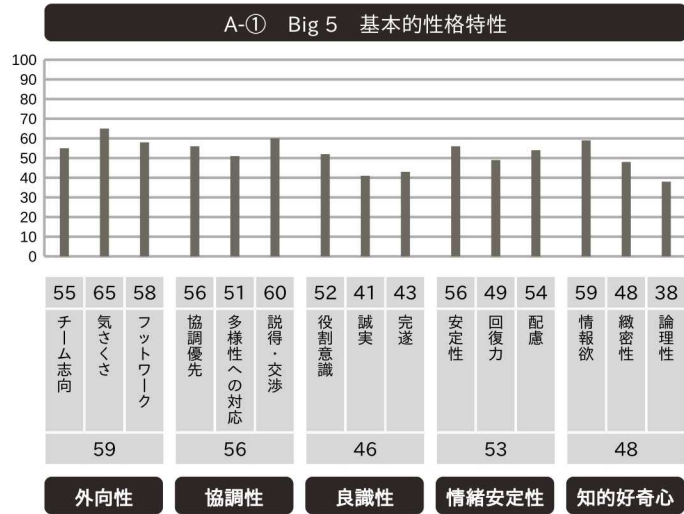


# Personal Survey

社員番号	■■■■■	姓名(カナ)	■■■■■	性別	■■	年齢(出力日)	■■	生年月日	■■■■
部門	■■■■■	役職	■■■■■						

受検日: 2021/04/25 出力日: 2021/11/22

## A 性格特性(Big 5)



「気さくさ」に特に優れています。初対面の人や知らない人に対して、自分から気軽に打ち明け、気軽に付き合っていくとする姿勢が強くなります。

また、「説得・交渉」も大変高いため、無理に押し進めるのではなく、説得や交渉を通して周囲の納得を得てから進めようとする姿勢も強くなります。

ただ、全体の中では「論理性」は低めで、断片的ではなく体系的に物事を学んだり考えたりすることや論理的に進めていこうとする姿勢はあまり強くなさそうです。

そして、「誠実」も高くはありません。自分が仮に損をしても社会のルールや決め事を破らずに誠実に対応しようとする姿勢はあまり強くなさそうです。

「事業創造」に特に優れています。新しいビジネスのしくみを考えたり、自らの手で事業を創りだしていきたいという気持ちが強くみられます。

また、「交流欲」も大変高いため、価値観や文化の異なる外国人や知らない人と積極的に交流することに抵抗を感じることはほとんどないようです。

ただ、全体の中では「経済的成功志向」は低めで、収入やポジションなど経済的な成功を収めたいという気持ちはあまり強くなさそうです。

そして、「批判耐性」も比較的lowです。人から批判されたり、きつい言い方をされると、それを受け止めることができず、気になることがときにはあるかもしれません。

高い特性2つ、低い特性2つのコメントを表示していますが、今回同点の特性があったため、代表的なコメントを表示しています。同点の他の特性については、解説書などでご確認ください。

## B あなたの「仕事への動機」

1	達成動機	達成・成功に向けて努力する動機。偶然や他人に結果を任せるよりも、自分の責任でやってみよう	75	
2	親和動機	競争的な状況よりもコミュニケーションを大切に、相互理解をベースに気持ちよく働きたい動機	65	
3	権力動機	権力を行使してコントロールしたい動機。競争状況を好み、信望を得たり他人に影響力を行使したい	53	
4	安全動機	安心・安全を求め、失敗、挫折、困難な状況を回避しようとする動機	42	

「達成動機」が大変高くなっています。目標の達成や成功に向けて困難なことでも前向きに取り組み、あきらめずに努力していくことができるでしょう。

「親和動機」も高いため、周囲とのコミュニケーションや相互理解を大切に、良い関係を築きながら気持ちよく働くこともできるでしょう。

「権力動機」も高いため、指示を待つのではなく、主体的な動きで周囲に良い影響を与えながら皆をリードしていくこともできるでしょう。

「安全動機」も高いため、危険なことや無謀なことを避け、慎重でミスのない確実な成果を発揮していくこともできるでしょう。

## C あなたが、注意して気にかけるべきこと

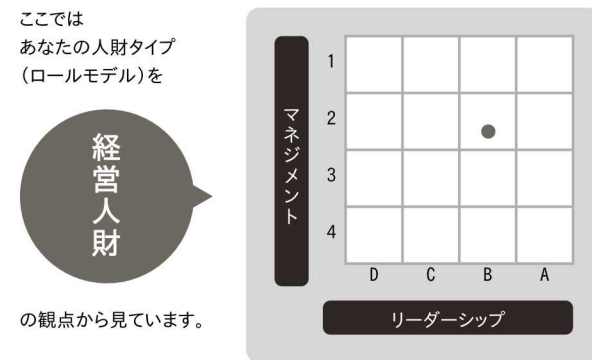
1	1 自意識過剰	50	
2	2 粗雑さ	40	
3	3 思い込みの強さ・頑固	38	

「自意識過剰」の傾向がみられます。周囲に安心感を与える面もありますが、注目を浴びたいと感じたり、自分ができるという思いが強く、自分の存在や能力を過信してしまうことがあります。

また、「粗雑さ」の傾向もみられます。些末なことにとらわれない面もありますが、細かなところまで注意や配慮が及ばず、荒っぽかったり、いいかげんな対応になってしまうこともあります。

さらに、「思い込みの強さ・頑固」も少しみられます。意志が強い面もありますが、一度決めたことを貫くために周囲に耳を貸さず頑なな態度になったり、思い込んだらその考えを変えることができないことがあるかもしれません。

## D あなたの「経営人財特性」

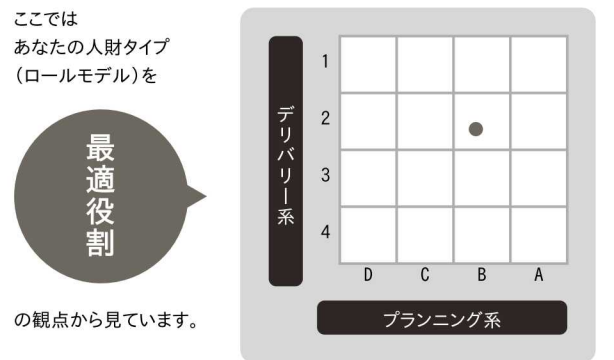


リーダーシップに長けた人財(リーダー)は、それまでに無い新たな市場や製品を生み出すことに向いていると言われます。マネジメントに長けた人財(マネージャー)は、既存の市場や製品を守り、発展させることに向いていると言われます。

両者はどちらかが優劣するものではなく、また必ずしも対立するものではなく相互補完的です。グラフは、あなたがどちらに重きがあるかを示しており、キャリアプランを考える上での方向性を示しています。

2軸の複合でA1からD4まで16個の象限が構成され、ポイントされている象限があなたの属する象限です。

## E あなたの「最適役割特性」



プランニング系(戦略系)とは、研究開発や技術開発、企画開発などの仕事が該当し、何かを考えて形にすることが求められます。デリバリー系(実行系)とは、顧客折衝やサポートが該当し、プランニング系(戦略系)で形になった製品やサービスを実際に消費者や顧客に提供したり、組織内でその支援をすることが求められます。

両者はどちらかが優劣するものではなく、また必ずしも対立するものではなく相互補完的です。グラフは、あなたがどちらに重きがあるかを示しており、キャリアプランを考える上での方向性を示しています。

2軸の複合でA1からD4まで16個の象限が構成され、ポイントされている象限が被検者の属する象限です。

## F あなたに合う「組織風土」

A	構造と制約の厳格性	寛容		厳格
B	自己責任性	依存・他責的		自律・自責的
C	開放・活発性	緊張・肅然・沈黙思考性		開放・活発性
D	長期・大局・本質志向	短期・部分・現象志向		長期・大局・本質志向
E	挑戦・革新性	堅実・保守性		挑戦・革新性
F	慎重・綿密・完全性	大胆・迅速性		慎重・綿密性
G	成果主義・競争性	プロセス主義・協調性		成果主義・競争性
H	支持・相互援助性	個人主義志向		チームワーク連帯志向

長期的かつ大局的な視点で成長や利益をみていく組織への適性が高くなっています。短期的な利益を求めることよりも、本質的な成長や利益を追求していくスタイルが向いているといえます。

また、成し遂げることが難しいことであっても、チャレンジが推奨される組織への適性も高くなっています。手堅く、堅実に実行することよりも、困難なことに挑戦し続ける姿勢を持っているといえます。

さらに、メンバー全員が自由に発言し行動できる組織への適性も高くなっています。各自の自由な言動がためられる状態ではなく、全員が活発に議論し、思ったように活動できる状態が合っているといえます。

## G あなたの「ビジネスセンス」

1	1 社会の動きを見抜くセンス	81	
2	2 仕事のツボを押さえるセンス	78	
3	3 なりゆきを感じとって先を見抜くセンス	78	
4	4 危険やチャンスを察知するセンス	75	
5	5 異文化を理解し交わるセンス	72	
6	6 人の気持ちや動きを見抜くセンス	68	

「社会の動きを見抜くセンス」が特にあるといえます。社会の動きや流行への関心が高く、トレンドをつかみとることがとても上手いため、いち早く有効な情報をキャッチすることができるでしょう。

また、「仕事のツボを押さえるセンス」もあるといえます。物事を手際よく的確に進めていくために必要な本質をつかむことがとても上手く、手際よく仕事を進めていくこともできそうです。

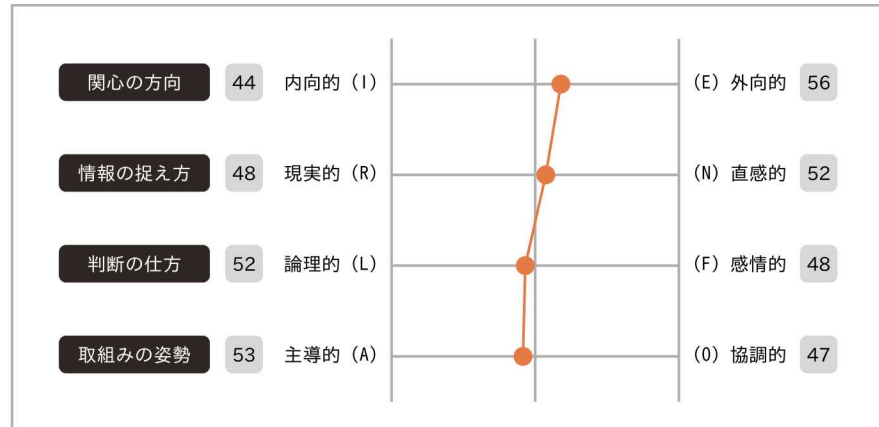
そして、「なりゆきを感じとって先を見抜くセンス」もあるといえます。現在の状況を的確に把握していくことがとても上手く、一歩先を見据えて先回りした行動をとっていくことも得意そうです。

# Personal Survey

社員番号	■■■■■	姓名(カナ)	■■■■■	性別	■■	年齢(出カ日)	■■■■	生年月日	■■■■
部門	■■■■■	役職	■■■■■						

受検日: 2021/04/25 出力日: 2021/11/22

## H 「16タイプ」分析



### 16タイプ分析とは

「MARCO POLO 16タイプ類型」はユングの心理学的類型論とマクレランドの達成動機理論(モチベーション理論)を組み合わせて独自に開発されたものです。個人の性格特性をもとに、「関心の方向」「情報のとらえ方」「判断の仕方」「取組みの姿勢」の4指標それぞれを2つの因子に分け、どちらの傾向が強いかを判定し、16タイプに分類しています。

MARCO POLOでは、あなたの16タイプ類型について、最も強いベースタイプと、次に強いサブタイプの2つを示し、より納得感高く、あなたの特徴を理解できるようにしています。

いずれの因子、タイプともに優劣はありません。自分の特徴(判断や行動の出やすさ)を知り、他者との違いを理解することで、お互いを認め尊重し合える関係を築くことを目的としています。

ベースタイプ: ENLA (外向・直感・論理・主導)

いつでも新しいことを標榜し、仕事や生活の中で役に立つ、ヒントやアイデアの種を探していくタイプです。ありきたりなことや慣れ親しんだことは退屈に感じてしまうようなところもあります。あらゆる可能性を模索するため、チャンスの芽を簡単に摘んでしまうようなことはありません。

知らないことや未経験のことでも考え過ぎることなくフットワーク軽く活動することができます。そのため従来からのやり方やスタイル、伝統や慣習を軽視することもあります。またマニュアルに沿った定型の作業などを見くびってしまう可能性もありそうです。

創意工夫に富み、失敗しても挫折することなくチャレンジできることがあなたの強みです。古くからの慣習やスタイルには先人の経験や知恵が詰まっており、それはこれからのチャレンジにも通用する普遍的なものです。そのスタイルを柔軟に取り入れていけば、より一層成果を確かなものにしていくことができます。

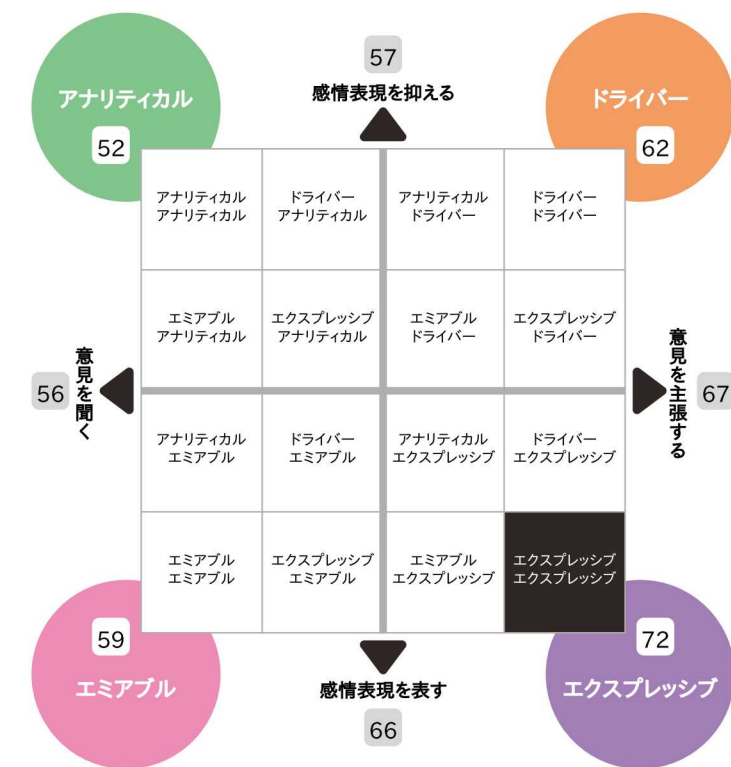
サブタイプ: ENFA (外向・直感・感情・主導)

サブタイプとは、あなたの最も強いベースタイプから、一つの指標だけが変化したものです。あなたは、その指標については、ベースタイプとサブタイプの性格的な幅を持っていると言えます。各指標と、その因子の意味については、以下の解説を参考にしてください。

### 指標と因子の解説

4指標	意味	因子	意味	因子	意味
関心の方向	興味や関心の向かう方向を示します。	内向的(I)	自身と向き合う時間を通して心身をリセットし、活力を得ています。大勢と賑やかに過ごす時間を、ストレスに感じる傾向もあります。	外向的(E)	外界や他者への関心が高く、周囲との関わりを通して活力を得ています。一人で長時間いると、不安を感じる傾向もあります。
情報の捉え方	情報を集めたり、ものを見るときの特徴を示します。	現実的(R)	想像や先入観ではなく、実際の経験や見たり触ったりすることを通して情報をとらえます。背後の関係性などに着目することは少なめです。	直感的(N)	事象の細部まで確認するのではなく、自分自身の想像も含めて全体像を直感的にとらえます。物事を仔細に確認することは少なめです。
判断の仕方	判断や結論を導くときの特徴を示します。	論理的(L)	論理的に物事を組み立て、矛盾することなくロジカルな判断を目指します。一貫性に優れる一方で、ドライな印象を与えることもあります。	感情的(F)	そのときの自分の正直な気持ちを大切に判断します。人情味にあふれる一方で、理屈が通らない印象を与えることもあります。
取組みの姿勢	活動するときのスタンスや立ち位置の特徴を示します。	主導的(A)	自らが率先し、周囲を巻き込みながら物事に取り組みます。リーダーシップを感じる一方で、相手を従属させる態度が出る可能性もあります。	協調的(O)	自分を押し出さず、皆の意見を尊重して物事を進めます。協力姿勢の一方で、挑戦心の無さや馴れ合いの印象を与えることもあります。

## I 「ソーシャルスタイル」分析



「ソーシャルスタイル」とは、アメリカの産業心理学者であるデビッドメルル氏が提唱しているコミュニケーション理論のことで、人のコミュニケーションスタイルを、「感情」と「自己主張」の2軸によって4つに分類するものです。

この4つのスタイルから、自分と相手の特徴を理解し、適切なコミュニケーションのヒントを得ようとするものであり、現在、世界中の多くの企業で取り入れられているコミュニケーションメソッドです。

あなたの最も強いベーススタイルと次に強いサブスタイルを組み合わせ、16タイプ・マトリクス上に黒く示しています。また、4つのスタイルと、「感情」・「自己主張」の2軸についても、それぞれの強さを数値で示しています。

あなたのサブスタイル: エクスペッシブ

ベーススタイル: エクスペッシブ

ドライバー (行動派)	独立心・競争心が強い。イエス・ノーが明確。効率・成果にこだわる。ポイントを絞って即断即決。大筋を掴んでテキパキ進める。論理やデータを重視する。
アナリティカル (思考派)	控え目。イエス・ノーを即答しない。粘り強い。慎重に検討し、最善解を出す。速さよりも質の高さを求める。形式や論理を重視する。
エクスペッシブ (感覚派)	明るく、躍動的。イエス、ノーを忌憚なく表現。表現が豊かで話し好き。直感で即断即決。周囲から認められたがる。一体感を重視する。
エミアブル (協調派)	親しみやすく、協力的。イエス・ノーを一存で決めない。縁の下の力持ち。皆の意見を取り入れる。周囲に配慮しながら進める。人間関係を重視する。

## J 地頭系基礎能力

結果がありません。