

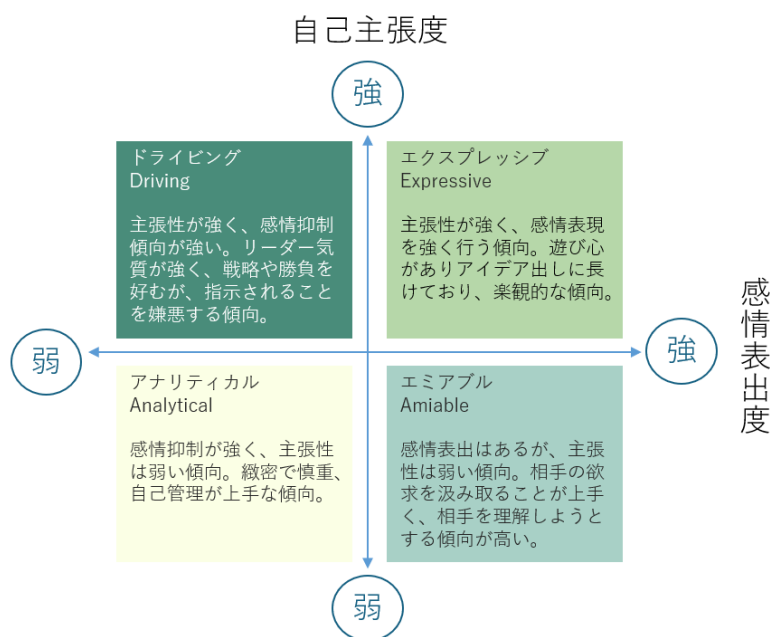
【1 分解説】ソーシャルスタイル理論とは？

総合調査部 副主任研究員 高宮 咲妃

ソーシャルスタイル理論とは、1968年にアメリカの産業心理学者であるデビッド・メルル氏が提唱したコミュニケーションの理論です。この理論では、人間の行動を「主張性（自己主張の強弱。相手に対してどの程度力強く指示的であるか）」と「反応性（感情表出の強弱。どの程度感情抑制されているか）」の二次元で捉え、4つのスタイルに分類します（資料）。自分と相手が同じ象限あるいは隣り合う象限同士であれば相性は悪くなく、対角の象限に位置する相手は苦手なタイプと感じやすいといわれています。いずれのスタイルにも優劣は無く、誰もが主要なソーシャルスタイルを持っており、それが仕事のやり方に大きな影響を与えているとされています。主に観察できる人間の表面的行動に焦点を当てた理論であり、価値観など、直接目に見えない性格の要素には焦点を当てていない点に特徴があります。

相手のスタイルを理解し、それに合わせたコミュニケーションを行うことで苦手なタイプの人とも円滑な人間関係を築くことが可能になるとされていることから、ビジネスのチームビルディング、営業、リーダーシップ開発、マーケティングなど、様々な場面で活用されています。

資料 ソーシャルスタイルの分類



（出所）第一生命経済研究所作成