

対人スキルの柱11

対ドライビングタイプの正しい傾聴法

●ドライビングタイプ (前進型 / 行動派)



- ・競争心が強い
- ・プライドが高い
- ・言い方が直球

■著作権について本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

1. 本契約の目的: 乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。
2. 禁止事項: 本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。
3. 損害賠償: 甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。
4. 契約の解除: 甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。
5. 責任の範囲: 本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても乙は一切の責任を負いません。

今回からソーシャルスタイル別に
集中的傾聴のコツをお伝えしていきます！

本題に入る前に1つ。

巷のコミュニケーション本とかを見ると
例えば「相づちを打つ」のような
表面的なテクニックが載っていますが、

正直これを思考停止で実践したところで
人間関係の改善にはなかなか
繋がらないんですよ。

もちろんこのテクニック自体は
僕も否定しませんし、実際に
効果があるものではありません。

ただ、こういったテクニックは
相手のソーシャルスタイルを理解した上で
使いこなすことが重要なんです。

例えば先ほどの相づちの例で言うと、

自己主張が強いドライビングタイプや
エクスプレッシブタイプの人に対しては
相づちは重要ですが、

自己主張が弱いアナリティカルタイプや
エミアブルタイプの人に対しては
相づちよりも重要な別の要素があります。

それもそのはず、みんながみんな
同じコミュニケーションスタイルでは
ないからです。

タイプ別の傾聴姿勢がわかれば
あとはその型に沿って実践するだけです！

それではいきましょう(^^)／

◎真剣に聞いている姿勢を示す

さてまずは、ドライビングタイプの特徴を
少しだけ復習しましょう。

ドライビングタイプは
自己主張が強くて感情が出にくいタイプ。

リーダー気質で
つねに人間関係の主導権を握っていたい
という性質でしたね。

そんなドライビングタイプに対する
話の聞き方としては、

「私はあなたの話を真剣に聞いています」
という態度を見せること。

これが対ドライビングタイプの鉄則
となります。

◎威圧的な感情をぶつけられたら…？

仕事上の信頼関係が不十分なうちは
そもそも上司側から威圧的な態度を
ぶつけてくることもあると思いますが、

そういうときは相手の発言の中にある
「感情」と「内容」を
区別してみてください。

例えば、「怒っている」というのは
「感情」ですが、

一方で、「○○をしてほしい」というのは
「内容」です。

威圧的になってしまうのは
ドライビングタイプが元々もつ特性
ということを思い出しましょう。

例えば、上司から指示を受けて
それをもとに動くという場面は
仕事上よくあることですよね。

この場合は「指示の内容」に
フォーカスして話を聞く意識を
持ってみてください。

これこそが

「私はあなたの話を真剣に聞いています」
というメッセージに繋がります。

◎具体的なアクション/傾聴テクニック

その上での細かいテクニックとしては、
目線は相手の方向にしっかり向けること。

とは言っても、

つねに目を合わせ続けるのは
自分にとっても相手にとっても
ストレスに感じてしまうため、

時々目を合わせる程度でOKです。

ドライビングタイプは意外と、

「自分の言うことを
ちゃんと聞いてくれているか？」

ということを気にしています。

実際はちゃんと聞いていたとしても
ぼーっと聞いているように伝わると
思わぬ相手の反感を買ってしまいます。

途中で話を遮ってしまうのもNGなので
まずは受け入れる姿勢に徹することです。

物申したいことがあっても
まずは聞く姿勢を注ぐことに
注力していきましょう。

その中で、
冒頭で少し触れた相づちも
ドライビングタイプに対しては有効。

ただしやり方としては
「なるほど」「そうなんですね」
といったシンプルなもので十分です。

★まとめ★

ドライビングタイプに対する傾聴は
“**真剣に聞いている姿勢を示す**”のが
最優先事項となります。

威圧的な雰囲気押し潰されそうなときは
発言を「**感情**」と「**内容**」に分離して
後者にフォーカスしましょう。

そのうえで、

✓時々目を合わせる

✓相づちを打つ

この2つのテクニックを用いることが
ドライビングタイプに対する
正しい傾聴法となります。

ぜひ明日から職場で実践してみましよう(^^)