

対人スキルの柱16

ドライビングタイプへの正しい質問法

●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。

さて今からは ソーシャルスタイル別の接し方 【質問編】

まずはドライビングタイプに対する
正しい質問法を見ていきましょう！

◎質問は端的に述べよう

ドライビングタイプに対しては
聞きたいことは簡潔に聞くのが基本。

物事の背景や質問に至った理由の説明も
社会人としてはもちろん大事なのですが、

結論を急ぐドライビングタイプにとって
まず質問のポイントが知りたいのです。

その上で追加情報を求められたら
補足すればOKですよ。

◎自分の意見を持っておく

このとき「あなたはどう考えているのか」といった意図の質問をされる可能性があるので、回答を準備しておきましょう。

「分からないうちから質問しているのに！」

と思うかもしれません、
相手が気にしているのは

「分からないうなりにどう考えているのか？」

ということ。

これを簡潔に説明した上で
あくまでアドバイスをいただくスタンスを
キープしましょう。

◎あくまでも選択の主導権は相手

少し復習になりますが、

ドライビングタイプの肯定手段は
「**つねに主導権を相手に渡しておくこと**」
でしたね。

この考え方は質問の仕方にも
活用できます。

「○○について
ご意見お聞きしたいです。」

「○○で良いかどうか
教えていただけませんか？」

こういった感じで、**最終的な決定権は**
相手に委ねる形にしましょう。

◎会話の展開例 【ドライビングタイプ】

あなた

「今お時間いいですか？」

上司

「いいよ、どうした？」

あなた

「〇〇の案件について、△△のやり方でいいかご意見をお聞きしたいです。」

上司

「なぜ△△のやり方がいいと思ったの？」

あなた

「これが一番効率的だと考えたからです。」

上司

「そうだね。じゃあそれでいこうか。」

あなた

「良かったです、ありがとうございます！」

いかがでしたか？

もちろん仕事の内容によって
会話の流れは多少変わってきますが、
本質的な部分は変わりません。

それが

「ポイントさえ押さえれば失敗しない
コミュニケーションの型（原理原則）」

というものですからね。

とはいって最初から上手く

できる人はいません。

コミュ障をこじらせていた僕も
この型を日常生活に取り入れることで
徐々に上手になっていきました。

人間関係のストレスを感じない状態は
思った以上に快適ですし、

仕事における心理的な負担も
グンと減っていきます。

よく勘違いされがちですが、
上司というのは本来、
争うべき”敵”ではありません。

仕事をこなすという目的を果たすための
頼れる”味方”であるはずです。

そのことを忘れないでくださいね(^^)

今回は以上です！

次回はエクスプレッシブ上司のケース
について解説しますね！

お楽しみに！