

対人スキルの柱17

エクスプレッシブタイプへの正しい質問法

●エクスプレッシブタイプ (直感型 / 感覚派)

- ・チャレンジ精神旺盛
- ・明るく社交的
- ・頭よりも体が動く



■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。

今回はエクスプレッシブタイプに対する
正しい質問法を学んでいきます！

◎感覚派に合わせた質問方法を

エクスプレッシブタイプは
頼られることが好きなのですが、

直感に頼る傾向があるので
論理的な話はあまり好みません。

ただ、仕事のうえでは
深く考えてもらうべき場面もあるはず。

そんな時は、
あらかじめ質問のポイントを整理して
簡潔に述べるのがオススメ。

例えば仕事の進め方で質問したい時は、

「AとBの方法で迷っています。Aだとコスト面、Bだとクオリティ面で優れているのですが、どちらのほうが良いと思いますか？」

といった具合ですね。

もちろん仕事の種類によって質問の内容は変わってきますが、

本質的な部分は同じということを覚えておいてくださいね。

◎相手の答えに期待しすぎない

エクスプレッシブタイプは
良くも悪くも楽観的なので

言い方は悪いですが、
アドバイスが結構適当だったりします。

話しているうちに主張内容が
コロコロ変わることもあります。

それがこのタイプの特徴なので
仕方ない部分ではあります。

なので、質問した内容に対して
明確な回答が来なかつたとしても

それが当たり前だというマインドを
持つておきましょう。

質問の際は正解を求めるのではなく、

「〇〇さんならどうしますか？」

といった感じで
相手の意見を伺い参考にしたい
というスタンスを取るのがオススメです。

◎感謝の気持ちを忘れずに

これはエクスプレッシブタイプに
限った話ではありませんが、

質問の回答をもらったら
必ず最後に感謝の言葉を言いましょう。

特にこのタイプは
感情で動くのが特徴なので

最低限の礼儀や思いやりがあるだけで
今後も強い味方になってくれますし
相談もしやすくなりますよ。

◎まとめ

今回はエクスプレッシブタイプへの質問方法について解説しました。

比較的相談しやすいタイプなので
ドライビングタイプほど
難しくはありませんが、

今回お伝えした、
感覚派ならではの攻略法はぜひ
忘れずに実践してみてくださいね！