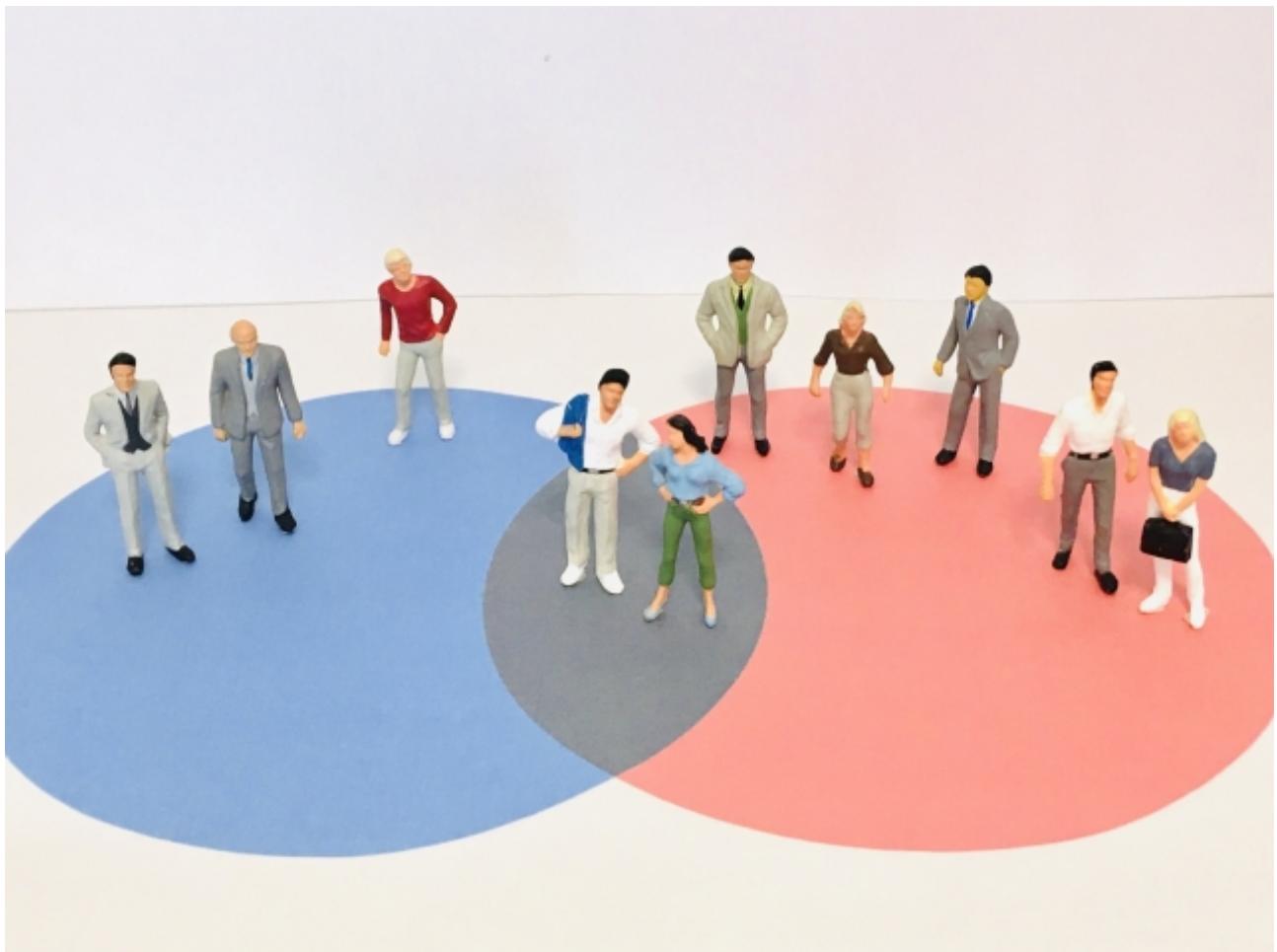


対人スキルの柱4

『ソーシャルスタイル理論』の4タイプ



■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。

前回、『共感』や『同調』と比較しながら
『肯定』の大切さを解説しました。

『肯定』はラポール（信頼関係）を
形成するための大事な力ぎ。

相手の承認欲求を満たすことができるので
職場の人間関係を快適にするためには
必ずおさえておく必要があります。

ただ、実を言うと相手のタイプ別で
肯定するやり方は少し違っています。

「自分がされて嬉しいことを
相手にもしてあげましょうね」

というのによく聞く言葉かもしれませんが、

正直なところ、自分の幸せと相手の幸せは
必ずしも一致しているとは限りませんよね。

なぜなら、
自分と相手は
まったく別々の脳を持った人間だから。

脳を交換でもできないかぎり
思考や感情をのぞき見ることはできません。

つまり、

「こちらにとっては肯定のつもりでも
実は相手にとっては
”されて嫌なこと”だった！」

なんて食い違いが起こることも。

知らないうちに相手に嫌われてしまったり
悪口を言われたりして人間関係が悪化する
ということになりかねません。

「そんなつもりじゃなかったのに…」
と思いもよらぬコミュニケーションエラーが
発生してしまうわけですね。

でもここでこう思う人もいるはず。

「人間の考え方が人それぞれなら
コミュニケーションの正解なんて
無限に存在しちゃうのでは？」

と。

たしかに厳密な話をすれば
そういう話になります。

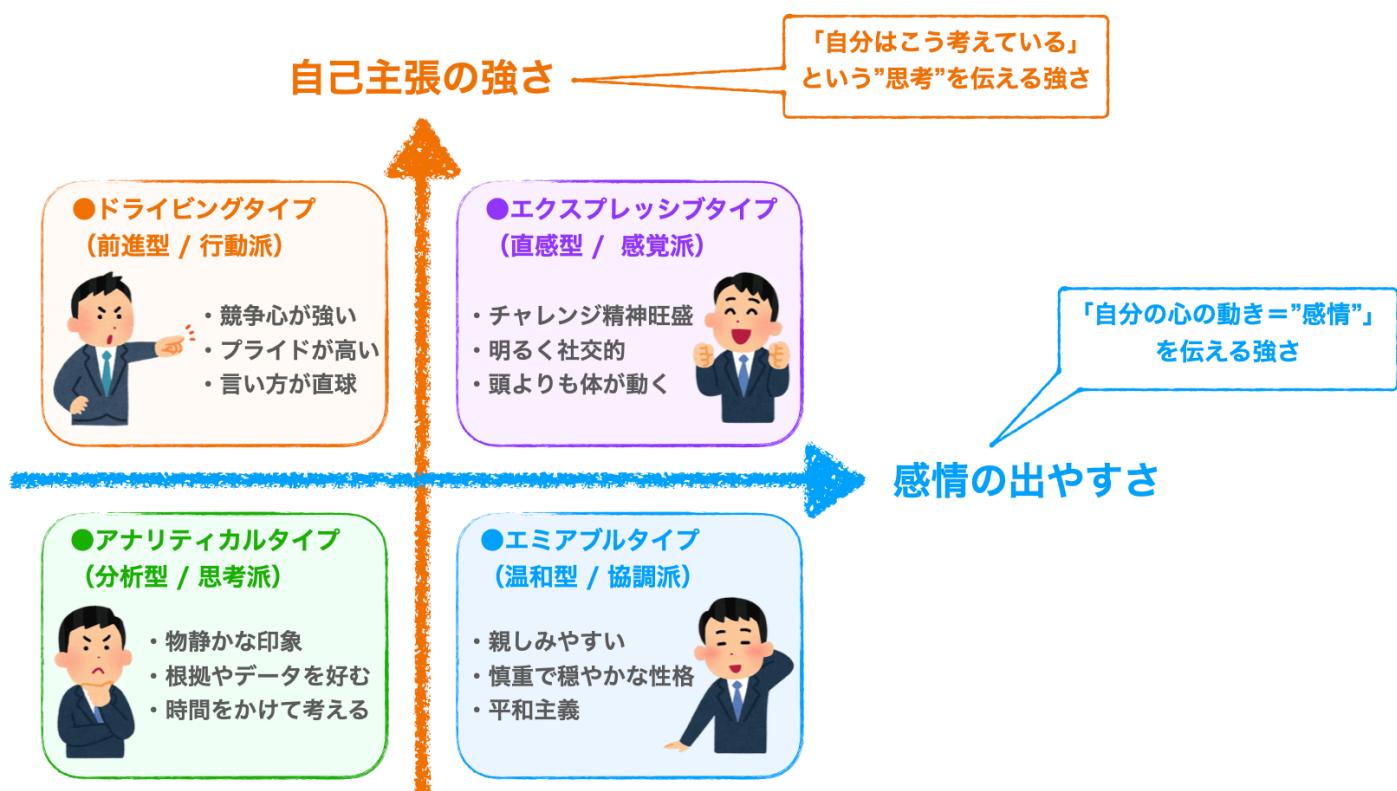
まったく同じ人間は存在しないため、
同じ言葉でも受け取り方は十人十色。

じゃあどうすればいいのか？

それは

『相手の”ソーシャルスタイル”をること』

簡単に言うと、下の図のように
人間をコミュニケーションタイプ別に
ざっくり4タイプで分類したものです。



このように人の言動は

- ドライビングタイプ
- エクスプレッシブタイプ
- アナリティカルタイプ
- エミアブルタイプ

この4つのタイプに分けられます。

4タイプ別というと血液型診断のように
「さすがに単純化しすぎじゃない？」と
感じるかもしれません、

人間関係においては
このソーシャルスタイルの4分類が
かなりの確率で的中するんですよね。

特に職場では、人によって
「立場」や「役割」がはっきり

与えられているので、

このソーシャルスタイルの傾向が
より顕著に表れてきます。

あなたが「あの人苦手だな…」と思う人が
どのタイプに当てはまるかを分析し

各タイプに対して適切な行動を
取っていくことで、

どんな相手に対しても苦手意識がなくなり
あなたの目の前から“苦手な人がいなくなる”

これがソーシャルスタイル理論の
すごいところなんです。

具体的には、

「相手がされて嫌なこと」

がタイプ別にくっきり見えてくるので

あとはその相手が「されて嫌なこと」を
回避していくばそれが『**肯定**』になります。

そうすれば先ほど説明した
コミュニケーションエラーは格段に減り
嫌われるどころか**好かれる存在**になれる

ということです。

今回はソーシャルスタイル理論の4タイプの
概要をざっくりと説明しましたが、

次回以降はもっと具体的かつ実践的に
あなたが職場で関わる身近な存在に対して
ソーシャルスタイル分析をしていきますね！

では！