

## 対人スキルの柱5

【ワーク付き】 あなたの上司はどのタイプ？



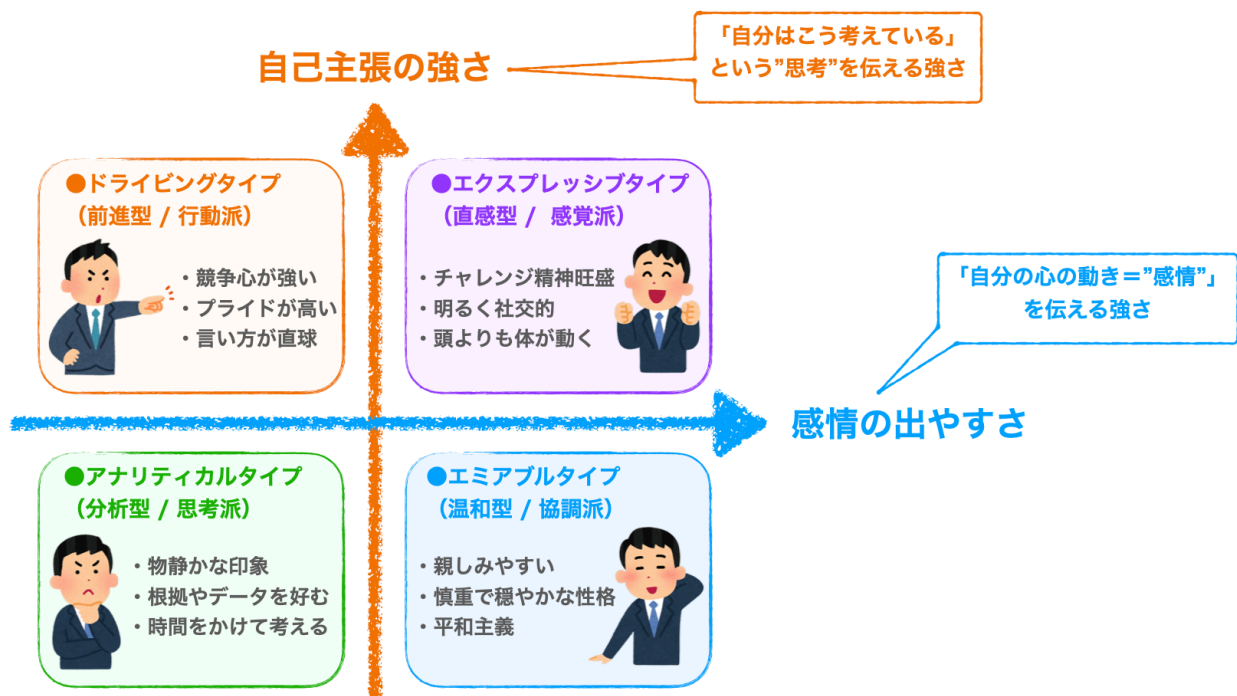
■著作権について本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■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。

さて今回は  
ソーシャルスタイルの4タイプの  
実践編に入っていきますが、

最初に少しだけ前回の復習をしましょう。



ソーシャルスタイル理論というのは  
人の言動に応じてこれら**4つのタイプ**に  
分類して人間関係の構築に活かすものです。

今回はあなたの職場に存在する

“あなたの苦手な人”に対して  
このソーシャルタイプ分析をしていきます。

上の図を見たときに、

「あの先輩はエクスペッシブタイプかな」  
「上司は絶対にドライビングタイプだ…」

といった感じで、なんとなく  
タイプの把握はできるかもしれませんが、

一方でどのタイプに該当するか  
わからない場合もあると思います。

その場合は次のページに  
ソーシャルタイプ診断チェックリストを  
用意したので、やってみてください。

苦手な相手のタイプが分かれば、  
今後の人生の中で

どんなクセのある上司や先輩が表れても  
うまく接していけるようになります。

相手が求めている言動が  
手にとるように分かると

あなたがストレスに感じていた  
苦手な人とのコミュニケーションが  
みるみるラクになっていくはずです。

それではいきましょう！

## STEP 1：診断する人を決める

あなたが苦手とする上司や先輩を  
1人決めてください。

→ （上司・先輩）の「        」さん

## STEP 2：タイプを特定する

ここからはタイプ診断をしていきます。

STEP 1で挙げた人の普段の言動を  
思い出しながら、

当てはまるものに☒ をしてみてください。

各タイプで10項目ずつあるので、  
当てはまった個数を最後に確認しましょう。

## ①ドライビングタイプ（行動派）

- ❑ 断定口調で話す
  - ❑ 厳しい表情をしがち
  - ❑ 否定されると怒りやすい
  - ❑ 結論を早々に求める
  - ❑ 腕や足を組む
- 
- ❑ メール文面はシンプル
  - ❑ 早口で、他人が途中で意見を挟みにくい
  - ❑ 仕切りたがる
  - ❑ 敵やライバルは多め
  - ❑ 感謝やねぎらいの言葉は少ない

## ②エクスプレッシブタイプ（感覚派）

- ❑ 楽しいことや盛り上がるのが大好き
  - ❑ 話のテンポや歯切れがいい
  - ❑ ついつい話を盛ってしまう
  - ❑ ポジティブ思考で楽観的
  - ❑ 身振り、手振りが大きい
- 
- ❑ 否定されるとがっかりしやる気をなくす
  - ❑ 沈黙を嫌い、話し続ける
  - ❑ おだてに乗りやすい
  - ❑ 一緒にいると楽しい
  - ❑ 真面目で硬い雰囲気は苦手



### ③アナリティカルタイプ（思考派）

- ❑ データや事実を重視
  - ❑ 即答せず慎重に考える
  - ❑ 時系列に沿って理論立てて話す
  - ❑ 喜怒哀楽の感情表現が少ない
  - ❑ 1つのことにのめり込みやすい
- 
- ❑ メールは背景や理由の説明が多く長め
  - ❑ 発言量は少ないが得意分野はよく話す
  - ❑ 一人でいることが多くシャイ
  - ❑ 急に話しかけるとうろたえる
  - ❑ 割り切って合理的に考える

#### ④エミアブルタイプ（協調派）

- ❑ 口調はゆっくりで穏やか
  - ❑ 相手の感情や場の雰囲気気が気になる
  - ❑ サポートすることや手伝うことが好き
  - ❑ 自分の意思で動くことは少ない
  - ❑ お願いされても嫌な顔をせず引き受ける
- 
- ❑ 感謝の言葉や気持ちに敏感
  - ❑ 本音は見せず、意見を語ることに慎重
  - ❑ 周りの意見に流されやすい
  - ❑ ルーチンワークが得意でがんばり屋
  - ❑ 聞き手に回り共感を示すことが多い

いかがでしたか？

最も多く当てはまったタイプが  
その人のソーシャルタイプとなります。

もしかすると、

- ・ドライバーとエクスプレッシブが半々
- ・アナリティカルとエミアブルが半々

といった感じで  
ハッキリとした結果にならない  
こともあります。

その場合は、  
両方のタイプの要素を含んでいる  
ということになります。

今回の診断により相手の  
ソーシャルスタイルがわかると、

コミュニケーションにおける  
相手の好き嫌いが見えてきます。

これを把握し最適な行動を取ることこそが  
苦手な人と上手く付き合う  
最大のポイントとなります。

少し面倒かもしれませんが、

あなたがふだん職場で  
「嫌だなあ」「苦手だなあ」と感じる  
一人ひとりに対してこの診断をしましょう。

次のページにまとめシートを用意したので、  
ぜひ忘れないように整理しておきましょう！

## 【ソーシャルスタイル分析シート】

「        さん」

→ \_\_\_\_\_ タイプ

「        さん」

→ \_\_\_\_\_ タイプ

「        さん」

→ \_\_\_\_\_ タイプ

「        さん」

→ \_\_\_\_\_ タイプ

「        さん」

→ \_\_\_\_\_ タイプ