

対人スキルの柱6

ドライビングタイプの取扱説明書

●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。

今回はあなたの身近にいる上司・先輩の
ソーシャルスタイル診断を
していただきました。

今回からは各タイプの特徴と
ベストな接し方や気をつけるべきこと
について説明していきますね。

第1弾は**ドライビングタイプの取扱説明書！**

身近にドライビングタイプの上司や先輩
を持つあなたは
ぜひチェックしておきましょう！

★ドライビングタイプの特徴★

◎指示や命令など一方的なコミュニケーションを好む

ドライビングタイプは
相手をコントロールしたい欲求が強く、
人の話をじっくり聞くのは苦手なタイプ。

言い方がハッキリしていて
「結論から言うと」が口癖。

「なんだか怖い…」というイメージを
持たれがちですが、実際はそこまで
怒っているわけではありません。

これが”本人にとっての普通”
だったりするんですよ。

ドライビングタイプ以外の人から見ると

いつも不機嫌そうに見えるので
誤解されやすいタイプとなります。

◎他人と衝突しても自分の意見を貫き通す

10人中9人が賛成と言っている場面で
1人だけ「反対です」と手を挙げられるのが
ドライビングタイプ。

多くの人だったらあえて言わないクレームも
ハッキリ主張するのが大きな特徴ですね。

このように、
平和主義とは真逆の競争主義であるため
他人と衝突することも多いですが、

その分、上昇意欲が強いため
どんどん出世していくのもこのタイプ。

もともとは別のタイプだった人が

組織の中でキャリアを積み、
リーダー的な立場・役職となり、
責任あるポジションを任されていく中で、

徐々にドライビングタイプの
コミュニケーションスタイルを取り入れる
という人が多いのです。

ドライビングタイプの割合は
全4タイプの中で最も少ないのですが、

ふだん関わる上司や先輩に
このタイプが多いように感じられるのは

リーダー的立場の人には
ドライビングタイプの振る舞いが
求められるから、という背景があります。

仕事ではリーダー気質であっても
家庭やプライベートでの姿は

意外と温和でニコニコしている
ということもあるのです。

◎仕事は仕事と割り切っている

良くも悪くも「仕事は仕事」
という意識をもっていて、

言ってしまうとドライな人間関係を好む
ということになりますね。

情緒的な相談事をしても
本人は共感することに長けていないので

相談者からすると

「冷たくされた」と感じることもあります。

ある意味「仕事をこなす」ことに
フォーカスする効率重視のタイプ

と捉えることもできますね。

例えば、

仕事においてメリットがない場合、
会社の飲み会などの付き合いも
無理して参加しないのが特徴です。

★ドライビングタイプが されて嫌なことと対策法★

◎主導権を渡しておく

ドライビングタイプは
自分の頭で納得しようとするので
周りから指示されることを嫌います。

一方的に話しかけるのもNGで、
機嫌を悪くする原因となります。

要するに、
“主導権を握られたくない”わけです。

自分が周りをコントロールしていきたいので
コントロールされていると感じると
“敵”だと認識されてしまうわけですね。

なにか不満があっても

感情的になる気持ちをグッと抑えてまずは
相手の意見を否定しないようにしましょう。

なにか困ったことがあれば

「○○について教えていただけませんか？」

と表面的には主導権を
相手に渡しておくことを
意識してみてください。

◎結論から切り出す

結論を急ぐタイプであることから、
結論を述べずダラダラと意見を並べるのも
イライラさせる要因となります。

質問をするなら、まず最初に
「何が知りたいのか？」から切り出します。

そうではなく、

「さっきこの仕事をしていたら
こういうことが起き、
それで〇〇さんに相談したら
こう言われて、・・・」

といった感じで

「何が知りたいのか？」に至るまでの経緯を
ダラダラと話すのは逆効果です。

場合によっては前述のように

「主導権を奪われた」と

受け取られてしまう危険性があります。

なのでドライビングタイプの人に対しては、

まず端的に結論から述べて

簡単に理由を補足する程度でOKです！

◎褒めるよりシンプルな感謝

ドライビングタイプは
一見怖い印象なので、

相手を褒めることで
嫌われないよう振る舞う人がいますが、

その多くは”過剰な褒め”となってしまう
逆効果となってしまうことが多いです。

“過剰な褒め”はする側も疲弊するので
自分にとっても相手にとっても
良い結果にはならないんです。

最適解はシンプルに感謝を伝えること。

リーダー性を実感できれば満足する
というのがドライビングタイプなので、

「助かりました、ありがとうございます」

「なるほど、そう考えればいいんですね」

といった一言感謝文を添えるだけで、
相手の承認欲求を満たすことができます。

★まとめ★

◎周りからの指示や命令を嫌う

=主導権をキープしたい

▶上下関係を意識しつつ、主導権を相手に渡しておく

◎即断即決が得意

=せっかちで結論を急ぐ

▶結論を端的に述べ、必要に応じて経緯や理由を補足する

◎褒められ下手

▶シンプルに感謝を伝える