



「対人関係を円滑にするソーシャル・スタイル」

【図1】4つのソーシャル・スタイル

日頃、自分がどのようなコミュニケーションをとっているか、次の2つの尺度で認識することから始めましょう。

感情反応性の尺度として、感情反応性が弱い人の特徴を示したもの

主張性の尺度として、主張性が弱い人の特徴を示したもの

- ・控え目である
- ・ゆっくり行動する
- ・決断が遅い
- ・相手の話を聞く

▲自己主張が弱い

- ▲感情反応が弱い
- ・真面目そう ・顔の表情がとぼしい
 - ・クール ・うちとけない

<p>【分析型】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・論理的 ・完璧主義 ・データ重視 ・慎重 	<p>【主導型】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・能率的 ・結果志向 ・競争意識強い ・率直
<p>【友好型】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・協力的 ・社交的 ・人間志向 ・従順 	<p>【表出型】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・外向的 ・冗談ずき ・目標志向 ・夢を語る

枠内の【】下の「・」は、各タイプの代表的な強み

★自己主張が強い

- ・指示命令的
- ・鼓動が迅速
- ・大きな声
- ・判断が早い

●ソーシャル・スタイル判定の手順

- ①まず、主張性の強弱を判断（表でいうと、自己主張が弱い、強い、右よりか左よりか）
- ②次に感情反応の強弱を判断（表でいうと、上よりか下よりか）
- ③①②の重なるところがスタイルに

★感情反応が強い

- ・温かい感じ ・冗談をいう
- ・オープンでフランク ・ジェスチャーを使う

4つのスタイルに優劣はない。相手のスタイルに合わせるのがポイント

参照：「コミュニケーション」(産業能率大学 宮城まり子著)

① “見た目で判断する” ソーシャル・スタイル

対人関係行動の中には「その人の特徴をよく示す行動パターン」が必ずあると言われていています。それを「ソーシャル・スタイル」といいます。

ソーシャル・スタイルは、人の性格や内面的要因よりも、その人の外側に現れた、直接、目で見て観察することができる行動に焦点をあてています。私たちは「人は見た目で見れば判断してはいけない」と教わってきましたが、人を見ただ目で判断するのが、ソーシャル・スタイルといえます。

② ソーシャル・スタイルの目指すところ

ソーシャル・スタイルによく似たものとして、日本人は血液型で人を判断することがあります。ソーシャル・スタイルの目指すところは、判断するだけではありません。まず、自分のスタイルを理解し（自己理解）、相手のスタイルを知ってから（他者理解）、相手が対人関係においてどのように対応されることを望んでいるか、あるいは嫌うのかを分析します。そのうえで、自分のソーシャル・スタイルを一時的に変化させていく（スタイル変換）ことが狙いです。

事務所日誌

●11月の事務所の活動

- 10日 井原商工会議所「定例労務相談」相談員
- 15日 人事評価者研修の講師
- 16日 オンライン早朝読書会「いばら朝喝同好会」に参加
- 17・18日 外国人技能実習生向け法的保護講習の講師
- 9・22日 人事評価制度構築プロジェクトのファシリテーター
- 29日 オンライン「ゆかつ（読書会）」に参加

■編集好き

▼今年もこのニュースレターをお読みくださり、ありがとうございました。来年も皆さまのお役に立ち、かつ楽しい記事をお届けしたいと思いますので、よろしくお願ひいたします。健康に気をつけて、よい年末年始をお過ごしください(SY)

●人事評価基準書の作成

事務所のお仕事紹介

先日、クライアント企業さまでジョブブルーブリックの作成研修の進行役を務めました。ジョブブルーブリックとは「仕事の基準書」のこと。「仕事の基準書」は能力基準を明確にするため、人事評価をしていくうえで大切なものになります。これから計3回に渡り、作成していきます（妹尾 悟）

