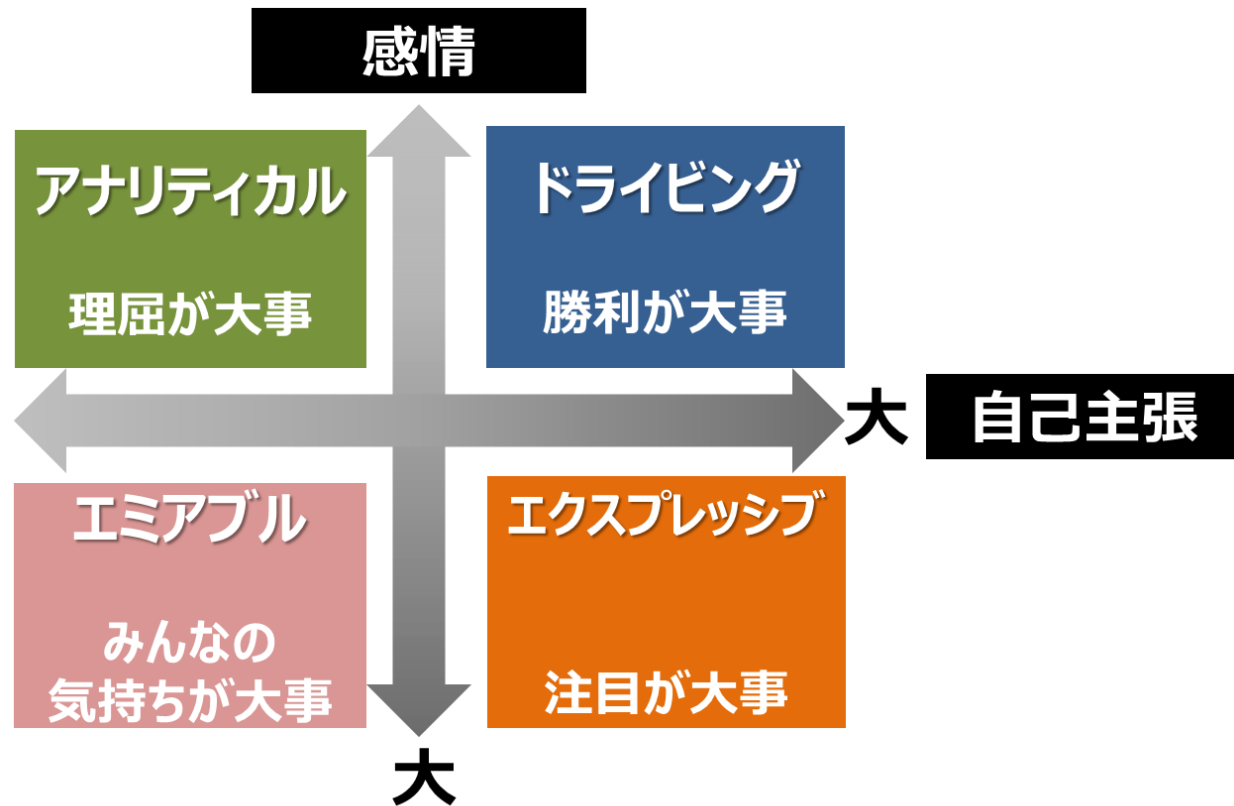


ソーシャルスタイル別 対策早見表

ソーシャルスタイルとは、米国産業心理学者のデビット・メリルによって提唱された概念であり、人が習慣的にとる、コミュニケーションスタイルの傾向。**タイプの違いを把握することで、対人対応力の向上を図ります。**



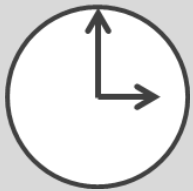
ドライビング（勝利が大事！）



対ひと

- ・指示されるのは嫌い。
- ・仕事（成果）に厳しい。

【ルール1】 まず、意思を聞け



対時間

- ・せっかち
- ・厳格

【ルール2】 1分にこだわれ



対リスク

- ・自分で決めたい
- ・感覚× 目的達成○

【ルール3】 選択肢を示せ

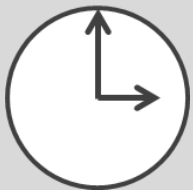
エクスプレッション(注目が大事！)



対ひと

- ・話し好き
- ・アピール好き

【ルール1】 理解より、ノリで共感せよ



対時間

- ・厳しくない
- ・気分次第

【ルール2】 気分が変わらないうちに！



対リスク

- ・自分で決めたい
- ・他人の評価や評判を重視

【ルール3】 話題性、新規性をネタにせよ

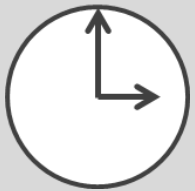
エミアブル(みんなの気持ちが大重要！)



対ひと

- ・話し好き
- ・協力的

【ルール1】 会話を楽しむ



対時間

- ・厳しくない
- ・じっくり

【ルール2】 こちらがイニシアティブを！



対リスク

- ・リスクをとりたくない
- ・相談に乗ってほしい

【ルール3】 相談にのってあげよう

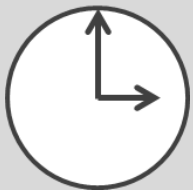
アナリティカル(理屈が大事！)



対ひと

- ・冷静
- ・納得できれば協力的

【ルール1】 じっくりと話を聞く



対時間

- ・じっくり
- ・厳格

【ルール2】 小さな約束を守る



対リスク

- ・リスクをとりたくない
- ・事実、データを重視

【ルール3】 データ、前例を示せ