



NPO 法人マザーズサポーター協会では、納得のいく「今」を生きるために、お役に立つ情報を発信しています。

人の悩みの 90%は「人間関係」と言われています。私もまた悩み続けた 1 年でした。その経験から気付いたことについてお伝えします。

## ◇新人さんがやってきた

新人といっても、A さんは私より年上で、企業で働いた経験もあり、仕事のスキルもありました。私は仕事をする上で、お互いの能力が活かせる関係になりたいと思い、マザーズサポーター協会ですんだ※1グランドルールを意識して関わりました。ところが、こちらの意図がどうもうまく伝わらない。それどころかしばらくして A さんが私を避けるようになりました。「なんで??？」と戸惑い、「…もういいわ」と事態の改善を投げだしたくなることも何度もありました。「過去と他人は変えられない」とわかっていても辛い。だから私が変わらなければと、あれこれかわり方や伝え方を工夫しても、その時は何とか関係を持ち直すのですが、時間がたつと、ある日突然、嵐が吹き荒れる。「えー!？」と私の心の隙間にストレスがたまり、どうしようもできない。皆さんはそんな経験はありませんか？

## ◇「タイプ別アプローチ」

「もうこのままいくしかないのか…」とあきらめかけたとき、私の頭をかすめたのが「自立型支援方法 3 級講座」ですんだ行動科学をベースにした「タイプ別アプローチ」という考え方でした。

これは、より良く、効果的な接し方をするための 1 つのヒントになる考え方です。人はみな違います。百人百様ですが、大きく 4 つのタイプに分けることができるといわれています。

タイプによる傾向を知ることで対策が変わります。ある対応が A タイプの人にとっては良好でも、B タイプの人にとって苦痛になることもあるのです。それぞれのタイプの特徴と対応方法を知っていれば、やみくもに接し方を変えるよりも的を得た対応ができる可能性が高まります。

## ◇「分析型」「主導型」

さて、私は「分析型」というタイプで、調査・分析を大切にしたい。「正確」が一番大事。粘り強く誠実、几帳面と良い面はありますが、行動する時が来ても分析に気を取られて慎重なあまり、大切なことが後回しになる傾向があります。要するに時間がかかる。

対して A さんは、「主導型」で結果を出したいタイプ。意思決定が非常に敏速。進歩と達成が好き。リーダーに多くみられ、「早い」ことが大切なのです。

私には新人 A さんに仕事内容を伝えるという役割がありました。「分析タイプ」の私は、「正確を大事にしたい」ので、どうしても間違いなく仕事内容が伝わるか考えながら、一度にたくさん伝えるより、その場その場で具体的に伝えていこうとしていました。これは時間がかかる方法です。しかし「主導型」の A さんにとっては、のんびりしすぎて、すぐに仕事が呑み込めず「イライラ」が募っていったのではないのでしょうか。その後、紆余曲折ありましたが、A さんが「主導型」だと感じた私は、今までのやり方を変え、短くストレートに何事も伝えるようにしていきました。そして、まず A さんに主導権をとってもらうために、「どうしたらいいと思う？」と最初に聞いてみました。「さすが！そんな方法があったの」と認めることで、A さんの中にも私のことばを聞き入れようという余裕が生まれたようです。また、チラシのレイアウトなど A さんの得意分野は任せるようにしたことで、のびのびと仕事に取り組まれるようになりました。

こうして私は、タイプ別アプローチを取り入れることで、少しずつ、A さんとの関係性が改善し、「人間関係の悩み」が解消されていったのでした。

新年度が始まりました。新しく関係を築かなければならない場面も増える時期です。

「タイプ別アプローチ」は、けっしてタイプに当てはめて相手をコントロールするものではありません。関係づくりに困ったときに相手の傾向を知って関わることで、より良い関係づくりのヒントにしてみませんか。

今回は「分析型」「主導型」の例でしたが、他の2つのタイプは以下の通りです

「支援型」親しみやすく、人間関係を大切にします。 響く言葉:「ありがとう」

「企画型」人に刺激を与え、生き生きとして社交的、友好的。承認されることを好む。 響く言葉:「すごくいいね」  
尚、3級講座では、チェック表を使いワークを通してタイプ別アプローチについて詳しく学ぶことができます。

文責 藤本佳子

※1 グランドルール:「人はいつも最善を選択している」という前提で関わる。  
常に相手を自立に向けて支援する。

自立とは自らの人生や仕事において、「自分が選択している」という意識があり、その選択に責任を持っていること。



### 『自立』を促すための《自立型支援方法》

- 1.私は「人はいつも最善を選択している」という前提で人と関り続ける。
- 2.私は自分の思い込みを一旦はずし、そのままの相手をしっかり受け止める。
- 3.私は相手が尊重されていると思う聴き方をする。
- 4.私は相手の中の答えを、効果的な質問で引き出す。
- 5.私は評価的な表現でない言葉で相手を承認、認知する。
- 6.私はコミュニケーションの意図について、いつも意識を向ける。
- 7.私は自分の成功体験、情報を押し付けにならないように提案する。
- 8 私は「他人の能力、可能性は決められない」ことを知っている。
- 9.私は過去と他人は変えられない、人はみな違う（人は見たいようにみろし聞きたいように聞く）ことを知っている。
- 10.私は人間関係を破壊する7つの習慣を使わないように意識する。  
①批判する ②責める ③がみがみ言う ④文句、苦情を言う ⑤罰する ⑥脅す⑦ コントロールするために褒美でつる
- 11.私は信頼関係を構築するために、いつも安心感のある安全な場を作り出す。
- 12.私は相手を常に勇気付け、責任を取る権利を奪わない。
- 13.私は失敗したと感ずることも、常に学びの種に変える。
- 14.私は、いつもどのような時も、自分が世の中に必要な存在であることを知っています。

「NPO 法人マザーズサポーター協会 ニュースレター 第40号」をお読みいただきありがとうございました。過去に情報提供のご希望があったみなさまに、送付させていただいています。今後も更に内容を充実させ、育てる側に役に立つ「自立型支援方法」の情報やイベントのご案内などを発信させていただきます。

NPO 法人マザーズサポーター協会 <http://m-supporter.com> fax:078-731-0615  
〒654-0067 神戸市須磨区離宮西町 1-2-20-104

本文イラスト:PIXTA  
タイトルイラスト: NPO 法人マザーズサポーター協会 HP

