

DISC別 対人アタック方法

D

- (1) 明快、具体的、簡潔、要領よく（時間は効果的に使用するべし）
- (2) 事実を論理的に提示し、プレゼンテーションは効果的かつ簡潔明瞭に
- (3) 質問は具体的に「What?」（「Why?」「How?」は避けた方がよい）
- (4) 商談、用事等が済んだら、優雅にその場を離れるべし（長居は無用）

i

- (1) イメージが浮かぶ様に、彼らの夢と感性を刺激すること
（但し、具体的な行動につながるようなアイデアを提供してやるべし）
- (2) 商談・交渉では、あまり詳細な部分まで彼らを追い込まないこと
（書面による確認を原則とする → 雰囲気では聞いているので忘れやすい）
- (3) 社交的なおつきあいの会話が有効
（相手の知らない情報を提供すると喜ぶ）
- (4) 彼らの意見に耳を傾け、彼らの考えをよく聞く（傾聴を大変喜ぶ）
（但し、話が迷走してしまった時は、「ところで…」と話を戻す）

S

- (1) 単刀直入な話し方や、一方的に理論で責めてはならない。和やかな雰囲気を作り、少しずつ合意に持っていくとよい
- (2) 報告、連絡、相談は密に行い、相談にのってあげるとよい
- (3) 周りの環境やメンバーによって、大きく左右されやすいので、上司の立場で、彼らが働きやすい、または結果の得られやすい環境を整備してあげるとよい
- (4) 急激な変化、前例無きことに対しては、明確な理由と得られる利益を伝え、本人の思うよりリスクが少ないことを持ち出し、説得する

C

- (1) 世話話よりもビジネスの話に限定し、単刀直入にアプローチする
（説得には、熱意より冷静さで接し、裏付けとなるデータを必ず用意する）
- (2) 彼らの論理を尊重し、その論理的アプローチを支援すべし
（相手の論理を否定せず尊重すること）
- (3) 自分の意見の長所と短所を把握し、必要ならば両方開示すべし
- (4) 合意に達したら、そのまま突き進め！（合意までは長いかもしれないが…）

D i S C 別

ロールプレイング

チェックシート

D

※ロールプレイングで該当する関り方があったら ✓ する

| | Dの高い人に効果的な関り方 | | Dの高い人にはいけないこと |
|--|---|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ・ 単刀直入 要件から切り出す | | <ul style="list-style-type: none"> ・ お天気会話、世間話、趣味の話 (なかなか要件を切り出さない) |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・ 一番重要視していることを聞き出す (気付かせる) | | <ul style="list-style-type: none"> ・ 「無理」なことを「検討する」という表現で期待を持たせる |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・ 選択肢を整理して相手に選択させる | | <ul style="list-style-type: none"> ・ 答えを押しつける又は誘導する |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・ 相手の地位、権威、評価を高めることを強調する (間接的に) | | <ul style="list-style-type: none"> ・ 誰の利益になるのか整理しない |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・ 自信を持った態度を示す (脅しや圧力に動じない) | | <ul style="list-style-type: none"> ・ 自信のない態度を示す (圧力にうろたえる) |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・ 要件が済んだら速やかに立ち去る (忙しいふりをする) | | <ul style="list-style-type: none"> ・ 合意を得たことを喜び、長居をする |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・ 相手が満足する提案が出来たら紹介を求める | | <ul style="list-style-type: none"> ・ 自分のシナリオにこだわり結論を後回しにする |
| | | | <ul style="list-style-type: none"> ・ クロージングのタイミングを逃がす |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

※ロールプレイングで該当する関り方があったら ✓ する

| | i の高い人に効果的な関り方 | | i の高い人にはしてはいけないこと |
|--|--|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> ・相手が興味を示す話題を提供し話をさせる | | <ul style="list-style-type: none"> ・堅苦しく要件のみ話す |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・相手や相手の会社の美点を誉める | | <ul style="list-style-type: none"> ・世間話に終始して要件に入れない ・自慢を無視する |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・新しい手法、新しい展開、新しい仕組を強調する | | <ul style="list-style-type: none"> ・How to の細部、資料データの説明に終始する |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・有名人、上位職者、大企業も賛同していることを示す | | <ul style="list-style-type: none"> ・説明に終始して、相手に話す機会を与えない |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・成功イメージを強く描かせる | | <ul style="list-style-type: none"> ・オプションを色々と選択させ、決断を面倒臭くさせる |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・興味を示したら、実現のステップ優先順位を明示する | | <ul style="list-style-type: none"> ・口約束で了解してしまう |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・相手がサインだけすれば済む確認のフォームを用意する | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

S

※ロールプレイングで該当する関り方があったら ✓ する

| | Sの高い人に効果的な関り方 | | Sの高い人にはしてはいけないこと |
|--|---|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none">相手の様子に関心を示す (元気？忙しそう？大変そう？) | | <ul style="list-style-type: none">堅苦しく要件のみ話す |
| | <ul style="list-style-type: none">周囲の人達に役立つ提案であることを強調する | | <ul style="list-style-type: none">「新製品」、「画期的」と急激な変化を強調する |
| | <ul style="list-style-type: none">相手の陰日向ない努力、配慮を誉める | | <ul style="list-style-type: none">相手の不安を無視する |
| | <ul style="list-style-type: none">相手の成功のために援助を惜しまない | | <ul style="list-style-type: none">相手の賛同を合意と誤解する |
| | <ul style="list-style-type: none">理解を確認し、話を進展させる | | <ul style="list-style-type: none">小さなクロージングを省略して、いきなり大きな決断を求める |
| | <ul style="list-style-type: none">相手のとまどいに理解を示しながら決断を援助する | | <ul style="list-style-type: none">相手が考えや気持ちを話す機会を与えない (待てない) |
| | <ul style="list-style-type: none">同様の不安をのりこえた事例を示す | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

C

※ロールプレイングで該当する関り方があったら ✓ する

| | Cの高い人に効果的な関り方 | | Cの高い人にはいけないこと |
|--|---|--|---|
| | <ul style="list-style-type: none"> ・ビジネスライクに礼儀をわきまえた話し方をする | | <ul style="list-style-type: none"> ・馴れ馴れしく個人的な話題から入る |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・最も効率的で理にかなっていることを強調する | | <ul style="list-style-type: none"> ・裏付け、根拠を示せない about な数字（表現）を使う |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・裏付けるデータ、証明する資料が充分揃っていることを示す | | <ul style="list-style-type: none"> ・「楽しい」「おもしろい」という付加価値を強調する |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・相手の論理を尊重し、発展させる | | <ul style="list-style-type: none"> ・相手の論理を否定する |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・相手の論理を尊重し、こちらの論理も理解してもらえることを確認する | | <ul style="list-style-type: none"> ・利点・長所のみを伝え、欠点・弱点をかくす |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・本件が、他のプロジェクト、ひいては事業全体に大きな影響を及ぼす重要なものであることを示す | | <ul style="list-style-type: none"> ・資料、文献等に注意をそがれている時に話を進める |
| | <ul style="list-style-type: none"> ・提案に内在するリスク、弱点を認めながら、提供できるメリットを強調する | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |