

第36回マンション管理組合 (春季) 実践セミナー報告

平成二十二年五月九日 さいたま市文化センター

「理事会を活性化させるコミュニケーション力とは」

理事会にかかわらずチームワークで活動するためにはコミュニケーションの大切さは実感されていると思います。

今回は国際コーチ連盟のプロフェッショナル認定コーチである井原くみ子氏を講師として招き、コーチングという手法でコミュニケーション力アップに挑戦しました。

「ウォーミングアップ」

まずは肩慣らしです。「きょうのセミナーが終わった後どんな気持ちで帰りたいですか」隣同士何人かに自己紹介を兼ねてお互いに話してもらいました。緊張をほぐし、話すことに慣れてもらいました。

「自分のタイプを知る」

話すこと聞くことの四つの傾向・スタイルをセルフチェックしました。簡単な20の質問に「まったくその通り」か

ら「まったく違う」四つの答えをチェック方式で記入してもらい自分の傾向をわかりました。

四つの傾向とは「リーダー主導系」・「アイデア活動系」・「ヘルプ支援系」・「クル分析系」の四タイプです。

人によってはひとつの傾向が突出している場合もあれば二つの傾向が並んでいる場合もあります。

「四つのタイプの特徴」

- ① リーダー主導系
自分が決めたい。過程より結果・結論。起業家タイプ。正義感・エネルギーッシュ。即断即決・支配的・威圧的。
- ② アイデア活動系
賑やかなことを好む。お祭りタイプ。新し物好き・アイデア豊富・目立ちたい・興味がたくさん・順応性が高い。

- ③ ヘルプ支援系
人間関係が大切。協調性・調整役タイプ。人情優先・頼まれると断れない・陰で努力する・人の心がわかる。
- ④ クール分析系
情報を集めて判断する。分析タイプ。事前の準備が重要・堅実で粘り強い・論理的に理解する。正確に伝えたい。

四つのタイプの人をグループ分けにし、それぞれホワイトボードの前に集まりました。今回はクール分析系の人数が一番多く、リーダー主導系は少数でした。グループごとに「どんなほめられ方がうれしいですか」・「どんな依頼のされ方がうれしいですか」・「どんな時にストレスを感じますか」といった質問の答えを書きだしました。

「相手のタイプを知る」

それぞれのグループの答えを比較すると明らかに特色や傾向が見えてきました。別のグループの答えと自分の感じ方の違いがはつきりわかるようになりました。

「タイプごとに違う対策」

・リーダー主導系はコントロ

ラー。対策は結論から先に言う。答えはシンプルに。教えを貰う。頼りにする。アイデア活動系はプロモーター。おだてる。一緒に楽しむ。評価をしない。ヘルプ支援系はサポーター。対策は人間関係が大切。調整役。感謝を伝える。クール分析系はアナライザー。情報により判断。順序立てて具体的に話をする。表情をよく観察する。簡単に楽しい演習を通じて、自分のコミュニケーションのスタイルを理解し、次に相手のスタイルを理解することができました。(事務局)



講師 井原くみ子氏

またも業界初。「最長15年保証」の遮熱シート防水、ロンシールから発売開始です。

その屋上防水に、必要とされる「決断力」。

『ロンプルーフSP』は資産価値を高め、建物と環境にやさしい屋上防水システム

●製品のお問い合わせ・ご用命は

ロンシール工業株式会社 <http://www.lonseal.co.jp/>

防水事業部

〒130-8570 東京都墨田区緑4-15-3
TEL.03-5600-1866 FAX.03-5600-1890

北関東営業所

〒331-0812 さいたま市北区宮原町4-15-6 第2斉藤ビル3F
TEL.048-664-1511 FAX.048-664-3431

プラス5年の安心保証
環境にやさしい遮熱性能
認定技能士のみが施工
ロンサールコストの大幅軽減

最長15年保証
建物の資産価値をさらに向上