

SKILL UP! コーチング

～患者さんとの対話力を磨く～

第8回 自分のタイプを知る, 相手のタイプを知る

大橋 健

Ken Ohashi

国立がん研究センター中央病院 総合内科・歯科・がん救急科 科長
同 東病院 糖尿病腫瘍外来

はじめに

前回はコーチング・フローを紹介しました。これまでご紹介してきたコーチング・スキル、いくつかお試しいただきましたか？ コーチングを意識した糖尿病診療は、より患者さん中心に、患者さんの個別性を尊重した支援を目指すものでした。しかし、一人ひとりの患者さんに合わせているつもりでも、案外ワンパターンな聞き方や質問になってしまうことも少なくありません。また、同じようにコーチングしているのに、患者さんによって反応が違うという経験もあるのではないのでしょうか。

そんな時に参考になるのが、「タイプ分け」の考え方です。

タイプ分けとは？

コミュニケーションの取り方は人それぞれですが、一人ひとりのパターンには一定の特徴や傾向があります。それらをいくつかのタイプに分けて、類型化する試みが数多くなされています。今回ご紹介するのは、「自己主張の強さ」と「感情表出の多さ」という2つの軸で4つのタイプに分けるものです(図)。4つのタイプの特徴を簡単に紹介します。あなた自身や周りの人を思い浮かべながら読んでみてください。

①コントローラータイプ

- ・親分肌。リーダーとして主導権を握り、自分の思い通りに物事を進めることが重要。
- ・自分に自信があり、リスクを恐れずに挑戦する。
- ・スピード感・決断力があり、過程よりも結果を重視する。
- ・声が大きく、断定的な口調。「～すべき」や「要するに」などが口癖。
- ・指図されるのが大嫌い。話を聞かない。時に「威圧的」「せっかち」な印象。

②プロモータータイプ

- ・活動的で社交的。ノリのよさが身上。楽しく盛り上がるのが大好き。
- ・頭の回転が速く、アイデアが豊富。
- ・声や表情が明るく、感情豊か。身振り手振り

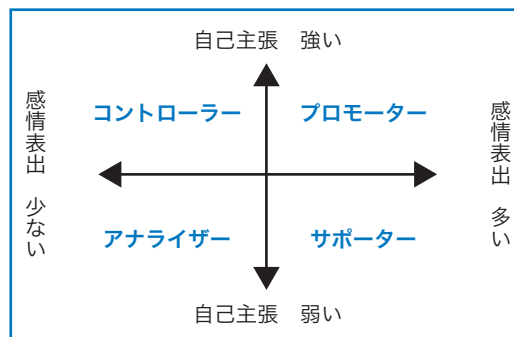


図 「自己主張の強さ」と「感情表出の多さ」から分類する4つのタイプ