



人は誰でも、自分に変にプレッシャーを与えてくる相手は嫌なものです。逆に、自分のことを理解してくれて一緒にいると自分が成長できるような感覚になる相手に対しては誰でも好意をもって一緒にいたいと思います。人には2つのタイプがあるといわれ、その特性がわかると話し方のコツが掴めます。今月は「人を動かす2つの話し方」についてご紹介したいと思います。



重圧

## 人が行動するときのモチベーションと話し方のポイント

人が何か物事を行ったりする時のモチベーションは1種類ではなく2種類ほどあるといわれています。

### 獲得タイプ

とにかくチャンスを見逃さないように、そして最大の利益を時間をかけずに手に入れようというのが「獲得タイプ」のモチベーションの基本といわれます。

何かを手に入れることこそが自分の人生の喜びと考えてしまいますので、チャンスを逃すということが失敗することよりも怖いと考えてしまいます。このタイプの注意点は、スピード感を求め過ぎる傾向があるため、相手のペースにのせられ、騙されやすいところがあるといわれます。



**【話し方のポイント】** 獲得タイプのモチベーションを上げるのであれば、それをすると何が手に入るのかということを確認に伝えたり、こんないいことがあるということを伝えるといいでしょう。さらに、もしそれをしなかったら大きなチャンスを失ってしまう「機会損失」になるということを伝え、獲得タイプの人はモチベーションが高まるようです。

### 保守タイプ

保守タイプの人が求めるのは、時間をかけても安定感と信頼性を得ることといわれます。

危険を回避したり、責任を全うしたり何かをやり遂げることに注目して、とにかく損を最小限に抑えるということを強く意識するタイプです。ですから失敗しないという確証を与えてあげたり安心感を与えてあげるとモチベーションがあがります。このタイプの注意点は、「石橋を叩いて渡る」タイプなので、考え過ぎてチャンスを逃してしまうところがあるといわれます。



**【話し方のポイント】** 保守タイプの人にチャンスを失うというような表現をすると、自分はチャンスなんていないと答えてしまう人が多いといわれます。そこで、このままでは、あなたが求めている安定がなくなると伝えることで保守タイプの人はモチベーションが高まり行動に移せるようです。

2つのコミュニケーションの方法を使い分けることによって、人をやる気にさせたり、子供や自分のやる気を引き出したりすることができます。褒められてやる気が出る人もいれば、褒められるとその期待がプレッシャーのようになり不安になる人もいます。



このようなコミュニケーションの違いによって人と人との誤解というものは生まれるものです。相手のタイプを理解し関心のある言葉を用いて話し方を使い分けることでよりよい関係を築きましょう。

## きりん薬局免田店がオープンします！！

いつも当薬局をご利用いただきありがとうございます。  
 この度、R3年8月2日より、「きりん薬局免田店」をオープンさせていただくこととなりました。「来てよかった」と思っていただけの薬局になるように職員一同頑張っていますのでどうぞよろしくお願いいたします。



～今月の担当は、薬剤師・高橋です～



全国の医療機関の処方箋を受付いたします  
何でもお気軽にご相談ください

## きりん薬局原田店

熊本県球磨郡多良木町大字多良木2899  
TEL 0966-42-6900 FAX 0966-42-6910

