表 2

個人面談事例（テーマ：ドライバーからの提案）		ポイント
ﾄﾞﾗｲﾊﾞｰ	『課長、相談したいことがあるんですが。』	
配車課長	『いいよ。でもじっくりと聞きたいから、20 分後の 4 時に来てくれないか？この仕事を片付けてしまうから。』	※ 仕事をしながら聞くより、ドライバーのために時間をとって聞く姿勢が重要
D	『はい、それでは後で。』	⇩
配車課長	『待たせて悪かったな、どういう相談かな。』	ドライバーが「自分の話を大事にしてくれている」と感じる
D	『実は、社内でエコドライブの研修をしてみたいんです。』	
配車課長	『それは、いい考えだな。もう少し詳しく聞かせてくれないか。』	※ 相手の顔を見て、真正面よりも少し斜め位置に座る方が、相手もリラックスできる
D	『先日、長距離チームの〇〇ドライバーと△△損保のエコドライブの無料セミナーに参加したんです。』	※ 本人からのアイデアはまず肯定する。それから具体的な内容を聞く
配車課長	『ああ、そうだったな。レポートも詳しく書けていて、良くできていたよ。大変だったろう。』 『どんな研修を考えているか聞かせてくれないか。』	
D	⋮	
配車課長	『もう少し内容を煮詰めてみようか。簡単なものでいいから、企画書が作れないかな。』	
D	『はい。』	
配車課長	『いつまでにできるだろうか。』	