

対人スキルの柱13

対アナリティカルタイプの正しい傾聴法

●アナリティカルタイプ (分析型 / 思考派)



- ・物静かな印象
- ・根拠やデータを好む
- ・時間をかけて考える

■著作権について本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書本契約は、本冊子を入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

1. 本契約の目的: 乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

2. 禁止事項: 本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

3. 損害賠償: 甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

4. 契約の解除: 甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

5. 責任の範囲: 本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても乙は一切の責任を負いません。

今回はアナリティカルタイプに対する
正しい傾聴法を解説していきます！

ではさっそくいきましょう！

◎反応は最小限でOK

アナリティカルタイプは
前回のエクスプレッシブタイプとは真逆。
反応は最小限でOKです。

なぜかというと、

アナリティカルタイプが
話をしている時というのは、
得意な分野を語っている状況だから。

本人にとっては、

何をどのように考え
どういう結論に至ったのか？

というプロセスが大事なので、
それを事細かに説明したがるわけですね。

なので、途中でなにか言いたくなっても
なるべく途中で口を挟まないのが正解。

アナリティカルタイプに対しては
オーバーな相づちも不要です。

◎思考の共有欲を満たしてあげよう

とはいえ無反応では無関心と思われてしまい
アナリティカルタイプの相手も
話しづらくなってしまいます。

そんなときは、耳を傾けつつ
「うんうん」「なるほど」と
うなずく程度でOKです。

ただし、思考を共有したいというのが
アナリティカルタイプの想いなので、

話についていけない時は
知ったかぶりをせず、

話を遮ることに断りを入れつつ
素直にわからない事を
伝えるのがオススメです。

「理解したいけど理解できない」
というのは、言い換えれば

「あなたの話を理解したいと思って
真剣に聞いています」

というメッセージになるため、
嫌がるどころか喜んで丁寧に
説明してくれるはずです。

真剣に頭を働かせながら
理解しようとする姿勢さえあれば

アナリティカルタイプに対する
『聞き手』 = 『話させ手』の役割としては
十分達成していると言えますよ。

★まとめ★

◎反応は最小限でOK

▶文の途中で話を遮らないのが原則。

◎思考を共有しよう

▶説明されていることを理解しようとする姿勢があれば十分。疑問点があれば遠慮せず聞いてみよう。きっと快く答えてくれるはず。