

## 対人スキルの柱18

アナリティカルタイプへの正しい質問法

### ●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  
正しい質問法を解説していきます！

それではいきましょう！

## ◎すぐに答えを求める

とにかく物事を**慎重に熟考して決断する**というの**はアナリティカルタイプの特徴。**

答えを急いでしまうと  
イライラさせてしまうだけなので  
注意しましょう。

あと、これはアナリティカルタイプに  
限ったことではありませんが、

---

「質問があるのですが、  
今お時間いいですか？」

---

といった導入は必須ですね。

特にアナリティカルタイプは

仕事に没頭している時に話しかけられて  
集中が途切れることを強く嫌います。

余計なところでストレスを与えないためにも  
こういった**気遣い**は意識してみましょう。

例えば、

メールであらかじめ  
相談時間のアポを取っておくのも有効です。

## ◎事前準備がポイント

「なぜそう考えたのか？」  
という根拠やデータがあると、

アナリティカルタイプの上司は  
あなたにアドバイスしやすくなります。

予告もなくいきなり対面で質問すると  
嫌がられる場合もあるので、

あらかじめメールで補足資料を送付しておき  
後ほど相談させていただきたい旨を  
伝えておくと上司側も心の準備ができます。

これも一種の相手に対する思いやりなので  
ぜひ意識してみてください。

## ◎エクスプレッシブタイプとは真逆

エクスプレッシブタイプは  
感覚派だったのに対して、

アナリティカルタイプは  
それとは真逆の論理派タイプ。

当然同じ関わり方をしていては  
ストレスを与えてします。

質問の際は多少長くなってもいいので  
質問は具体的に行うことを行いましょう。

## ◎まとめ

アナリティカルタイプは論理派で  
自分だけの感覚や世界を持っているため、

アナリティカルタイプ以外の人にとって  
**謎多き存在**かもしれません。

でもだからこそ、**相手のタイプを把握し**  
**適切なコミュニケーション方法を**  
実践することが非常に大切です。

**味方につけると非常に心強い存在**なので  
上手く付き合っていきましょうね！

さて次回はいよいよ最後の  
エミアブルタイプです！お楽しみに(^^)/