

対人スキルの柱8

アナリティカルタイプの取扱説明書

●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。

ソーシャルスタイル別の対処法第3弾は アナリティカルタイプの取扱説明書！

今回も特徴から対処法まで
一通り説明するので

当てはまる身近な人を
思い浮かべながら
読み進めてくださいね！

★アナリティカルタイプの特徴★

◎石橋を叩いて渡る慎重派

エクスプレッシブタイプとは真逆で
行動する前にじっくり考え
事前準備を整えてから動くタイプ。

心配性な性格の人が多いですが、
そのおかげで失敗するリスクを
回避できるのもこのタイプの特徴です。

迅速な判断が求められる仕事よりは
時間をかけてじっくり確実に
進めることのほうが向いていますね。

◎会議では聞き役に徹する

自己表現が弱く感情を抑えるタイプなので
会議ではとにかく聞き手に回ります。

アナリティカルタイプというのは
和訳すると『分析屋さん』のこと。

ふだんから周囲の話題に耳を傾けて
役立つ情報や興味のある情報を収集している
というわけですね。

積極的に他人と交流することは少ないので
ふだんは物静かに見られますが、

自分の得意分野を聞かれたときには
饒舌になることもしばしばあります。

◎空気を読まないマイペースなタイプ

チームで進めていく仕事が苦手なので
自分1人で進めることが多いです。

こだわりが強い
ため
周りにできるだけ頼らず
仕事をこなそうとします。

その結果、
何を考えているかよくわからない人
と思われがちですが、

内面的には自分の世界を
しっかり持っている**個性的な人**が多い
と捉えることができます。

★アナリティカルタイプが されて嫌なことと対策法★

◎感覚よりもロジカル（論理的）に伝えよう

繰り返しになりますが
アナリティカルタイプは『分析屋さん』。

根拠のない**感覚的な会話は苦手**なので
なにか報告や相談をするときは
順序立てて論理的に説明するのがオススメ。

「なんとなく」が通用しないため
根拠材料をしっかり用意しましょう。

相談事があるときも
突発で聞くことはできるだけ避けて
“事前予告”をしておくといいです。

例えば、いま悩んでいることをあらかじめ

箇条書きにしてメールで伝えておき、

相手の思考時間をしっかり確保した上で
会話に臨むのが有効です。

とにかくアナリティカルタイプに対しては
すぐに答えを求めないことが大事。

良くも悪くもマイペースなので
相手の思考速度に配慮しましょう。

ちなみに僕の上司は
アナリティカルタイプなので

事前に相談内容を簡単に展開しておいて
心構えをしてもらった上で
相談に乗ってもらっています。

話し合い中に考え込む時間も多いですが、
決して急かさず相手のペースを優先する。

これを守るだけでコミュニケーションは
ずいぶん円滑に進みます。

アナリティカルタイプに対しては
この姿勢こそが**相手を肯定**することに
つながるのです。

◎トラブル時には事実を細かく答える

仕事には失敗がつきものですが、
アナリティカルタイプはこういうときも
冷静に状況を把握しようとしています。

そしてそのために必要なのは判断材料。

何が原因でどのように失敗へ繋がったのか？
という問題の根本を明らかにしようと
するのがアナリティカルタイプ。

僕も失敗したときには
事実を事細かに追求されたりします。

このとき「責められている」ように
感じたりするかもしれませんが

アナリティカルタイプはただ
原因を突き止めたいだけなので、

別に怒っているわけではないんですよ。

むしろ問題解決のための
最適解を模索しようとしているだけ。

責められたように感じた時は
ぜひこのことを思い出して、

問題解決のために
上司に協力してもらおうつもりで
関わってみてくださいね。

◎尊敬できる部分は具体的に伝える

得意分野に関しては饒舌になる
アナリティカルタイプ。

話が嫌いなわけではなく、
心の底では自分の意見を聞いてほしい
と思っていることも多いんです。

なので、仕事の中で
「なぜ？」 「どうやって？」
をベースに話を持ちかけると

相手は気持ちよく話ができて
承認欲求を満たすことにつながりますよ。

★まとめ

◎論理的に考える

＝感覚的な会話展開が苦手

▶話をできるだけ順序立て、論理的に伝えること。事実や根拠を用意していこう。

◎分析屋さん

＝問題解決に努めているだけ

▶事実確認は「責められている」のではない。相手と一緒に問題解決していけばOK。
仕事で失敗は誰にでもあること☆

◎物静かだけど本当は話したがり

＝得意分野で褒められたい

▶「なぜ？」「どうやって？」をベースに相手の承認欲求を刺激しよう。

アナリティカルタイプは周りから見ると
謎多き人なので
接し方に戸惑うかもしれません。

そんなときはぜひ僕に
LINEで相談ください！

なんせ僕の上司が
このアナリティカルタイプなので
扱いには慣れていきます（笑）

一緒に乗り越えていきましょうね！