

対人スキルの柱9  
エミアブルタイプの取扱説明書

●エミアブルタイプ  
(温和型 / 協調派)

- ・ 親しみやすい
- ・ 慎重で穏やかな性格
- ・ 平和主義



■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取扱説明書も  
いよいよ今回で最後！

今回は**エミアブルタイプ**との接し方  
をお伝えしていきますね。

正直、エミアブルタイプは  
平和主義のタイプなので

本来は人間関係的な争い事に発展することは  
あまりありません。

ただ、**仕事となると少し話は別**で、  
思いやりに溢れたはずのエミアブルタイプの  
ふるまいが**ストレスの原因**になることも…。

ぜひ最後まで読んで  
エミアブルタイプとの接し方に  
役立ててくださいね！

## ★エミアブルタイプの特徴★

### ◎頼み事を断れない

平和主義者であるため、波風立てないために  
他人からの頼み事を断ることは  
めったにありません。

八方美人というよりは、  
自己防衛のために引き受けている  
というイメージですね。

多少キツくても「大丈夫です」と断れず  
仕事が手一杯になって  
パニックに陥ることも。。。

それでも周りに気を遣わせないようにと  
本音を隠して頑張りすぎてしまう人も  
非常に多いです。

## ◎共感上手で優しい人

自己主張は苦手ですが感情は出やすいので、  
共感を相手に伝えるのが上手なタイプ。

自分の意見よりも相手の意見を尊重するため  
人からは好かれることが多いです。

ただ、共感ではなく本音を押し殺して同調  
してしまう場面も多く、

本人が気づかぬうちに無理や我慢をして  
体調を崩してしまうこともあります。

## ◎他人のサポートが好き

会議の中では自分から発言することはほとんどありません。

意見が衝突することはできるだけ避けます。

競争主義とは正反対で平和を好むため、他人の要望に答えて喜んでくれることが行動のモチベーションとなるタイプですね。

ちなみに僕自身もこのエミアブルタイプに当てはまります。

相手が喜んでくれるから  
多少大変なことも頑張れるし、むしろ  
それ自体が生きがいになっています。

## ◎リーダー気質ではない

全タイプの中で最も多いのは  
このエミアブルタイプなのですが、

上司や管理職の人に限定すると  
エミアブルタイプの割合は減っていきます。

そもそもエミアブルタイプの方は  
トップに立って活躍するタイプではない  
からですね。

僕自身も会社では  
上に立つよりは周りのサポートに徹するのが  
向いていると感じています。

No.1を支える”No.2”的な立ち位置が  
向いている性格と言えます。

ただ、飲食業やサービス業など、

仕事の中で直接お客さんに関わるような  
現場系のリーダーにはエミアブルも  
多くいたりします。

全体的な傾向としては、  
若手や平社員のうちはエミアブルでも

経験を積んで中堅や管理職になるにつれて  
他のタイプに移行するケースが多いですね。



## ★エミアブルタイプが されて嫌なことと対策法★

### ◎断定的な言い方は避けて肯定しよう

エミアブルタイプは  
自己主張が少ないので自分の意見がない  
と思われがちですが、

うまく表現できなかったり  
周りの空気を読んでしまったりするだけで

心の中にはしっかりと自分の意見を  
秘めていたりします。

なので、話を聞いてくれる人に好意を抱く  
という傾向が特に強いタイプです。

ただ、エミアブルタイプは  
強い口調や威圧的な態度の人が苦手。

攻撃的な言い方は避けて  
とにかく肯定してあげることが  
何より大事になってきます。

周りの目を人一倍気にするため、  
会話の中ではしっかりと相づちを打つなど  
反応してあげると相手も安心してくれます。

## ◎褒められることに飢えている

地位や名誉を気にするタイプではないのですが、

とはいえ同じ人間なので  
人並みの承認欲求はやはり存在します。

脇役のポジションになりがちなので  
ふだんから褒められることが少なく  
心の底では認められたいと感じています。

そんなときは  
脇役ならではの良いところを見つけて  
それを伝えてあげるのがベスト。

例えば

「〇〇さんがサポートしてくれたおかげで  
本当に助かりました！」

「〇〇さんの仕事っていつも丁寧で  
すごいなあと思ってました！」

こんな感じで  
実は密かに気にかけて見ていることを  
伝えてあげると、

「こんな自分でも評価してくれるんだ」  
と相手の承認欲求をダイレクトに満たせて  
それが円滑な人間関係に繋がっていきます。

## ★まとめ

### ◎平和主義者

=威圧的な人が苦手

▶断定的・攻撃的な言い方は極力避けて、とにかく肯定することを意識しよう。

### ◎No.2の立ち位置

=褒められることに飢えている

▶相手の良いところを素直に褒めることで相手の承認欲求を満たせる。良好な人間関係で最も大事なポイントです。

苦難に陥っている人や思い悩んでいる人の  
悩みに心から寄り添えるのが  
エミアブルタイプの最大の強みであり、

これが時に誰かの人生を救う武器と  
なることさえあります。

縁の下の力持ちなので  
エミアブル上司はレアかもしれませんが、

時代の変化から推測するに  
エミアブル気質の上司は  
今後増えていくと思っています。

繊細さを持った人との関わり方は  
身につけておいて損はありません。

ぜひ今回の内容を  
活用してみてくださいね！