

人間関係の悩みを解決 する7つの秘密

『人間関係のタイプを知る』編
マニュアル

人間関係改善マニュアルへようこそ

はじめに

このたびは人間関係の悩みを解決する7つの秘密
を手にして頂きまして誠にありがとうございます。

今回はより具体的に分かりやすく濃厚な内容に仕
上げるために、7つの方法の1つである『人間関係
のタイプを知る』にフォーカスしてご紹介いたします。

**これまでご相談いただいたクライアントさんにとって
も有効だった方法を書きました。**

**このマニュアルを読んでいるあなたのお役に立てる
なら幸いです。**



**人間関係をより円滑にするためには「人はそれぞれ
違う」ということ、そして「自分を知り」、「相手のこと
も知る」ということが大切になります。**

**特にコミュニケーションにおいて、相手の性質や価値
観、行動の特徴を理解して接する場合とそうでない
場合とでは、関わり方に違いが出てきます。**

そこでコーチングや心理学では「タイプ分け」という方法があります。

例えば、あるタイプの人には回りくどい事を言わず単刀直入に結論から話した方がいいとか、あるタイプの話は一から十の最後まで聞いた方がいいなどです。

タイプ分けにもいろいろありますが、今回ご紹介するのは「コミュニケーションにおける4つのタイプ分け」になります。

一つお伝えしておきたいことは、全ての人がきっちり各タイプに当てはまるわけではないということです。

100人いたら100人それぞれが持っているものが違うように、単純に4つのタイプに分けることは難しく、中には〇〇タイプと〇〇タイプを合わせ持つ人もいます。またこの部分は当てはまるけど、この部分

は当てはまらないということもあります。

**なので、判断の見誤りを防ぐためにも、過信せず参
考程度に留めておくほうが良いでしょう。**

**とは言え、こういったタイプ分けを上手く活用するこ
とが出来ると、自分はどのタイプで、自分とは違う相**

手とどのように接すればいいかが見えてきますし、今まで理解できなかった相手の行動についても理解が出来るようになりますのでとても便利です。

それではここから「熱いビジネスチームをつくる4つのタイプ」鈴木 善幸(著)からの引用を交えながら4つのタイプについて、具体的にご紹介します。

コミュニケーションにおけるタイプは、次の4つのタイプに分けることができます。

- ① コントローラー
- ② プロモーター
- ③ サポーター
- ④ アナライザー

これらのタイプの特徴を簡単にご説明します。

① コントローラー

このタイプは、人からコントロールされることを嫌い、自分が人を管理し、コントロールしたがりです。野心的で行動的且つ、決断力もあります。経営者や管理職に多いタイプです。弱みを見せることが苦手で、人をなかなか信頼しない傾向があります。



② プロモーター

このタイプは、社交的で周りから注目されることを好み、仕切り役を任されると力を発揮します。発想力

や企画力に長けており、チャレンジ精神も旺盛です。

ところが、飽きっぽいところがあり、計画的に継続す

ることを苦手とする傾向があります。



③ サポーター

このタイプは、人との繋がりを何よりも大切にしま

す。協調性があり人を援助することを好みます。一

方で対立を避け相手の期待に応えようとする傾向

があり、なかなか「ノー」と言うことが出来ず、必要以

上の仕事やストレスを抱え込んでしまうところがあり

ます。



④ アナライザー

このタイプは、分析や計画することを好みます。慎重

且つ冷静で、じっくり考えて納得してからでないとは行

動しないため、決断に時間がかかる傾向がありま

す。人は好きだが、感情表現が苦手なため口数も

少なく、真面目で頑固というイメージを持たれがちで

す。



ここで重要なことは、まず自分のタイプを知ることが大切です。

自分に当てはまるタイプの特徴を知ると、自分の傾向を理解することが出来るので、人とコミュニケーションを交わす際に、こういった所に気をつけようという心構えを前もって接することが出来ます。

例えば、サポータータイプの場合でいうと、周りとの合意を優先にし「ノー」と言えない部分があるので、少しずつ改善していくために、きちんと意思を伝える努力もしよう！と気づくことができます。

自分のタイプが分かったら、次に相手のタイプを知ること、相手の考え方や行動の傾向を理解することが大切です。

**相手を理解することで、この人には結論から話した
ほうがいいのか、それとも一から説明したほうがい
いのか、はたまた論理的に伝えたほうがいいのかな
ど、自分視点ではなく相手に合わせた付き合い方が
出来るようになるため、より友好的な関係が築きやす
くなっていくということです。**

それではここでクイズを出題します。

**サポ子さんは職場の同僚のアナミさんと2人で旅行
に出かけることになりました。さて、サポ子さんとア**

ナミさんはそれぞれ何タイプでしょうか。

二人の会話から予想してください。

サポ子：「今度の旅行楽しみだね。」

アナミ：「そうだね。日程はいつ？」

サポ子：「まだ具体的には決めてないけど・・・」

アナミ：「合わせるから決めてって言ったよね？」

**サポ子：「うん・・・次までに考えとくね。絶対楽しく
なるよ！」**

アナミ：「それでどこに行くの？」

サポ子：「場所もまだ・・・でも風情を感じるとことか

アナミ好きだよね！」

アナミ：「えっ、場所も決めてないの？」

サポ子：「うん、いろいろ迷っちゃって。」

アナミ：「ねえ、飛行機のチケットや宿泊先の予約の

こともちゃんと考えているの？」

サポ子：「一応考えているけど・・・食事が美味しいと

ころがいいかなあとか考えちゃって・・・」

アナミ：「会社に休暇届を提出しなきゃいけないから

早めにね。」

サポ子：「そうだね。ごめん・・・」

いかがですか。答えは分かりましたか？

そうです。

**サポ子さんはサポーター、アナミさんはアナライザー
です。**

**客観的に会話を聞くと、それぞれの違いや特徴が
分かりますよね。**

サポ子さんは、アナミさんがアナライザータイプであることを知らずに、二人で楽しく旅行することだけに気持ちが向いてしまい、具体的な計画が進んでいません。そのことを知ったアナライザーのアナミさんはイライラし、雰囲気が悪くなってしまいました。

さて、次にサポ子さんはアナミさんがアナライザータイプだということを知っているうえで、もう一度二人の会話を見てみましょう。

サポ子：「今度の旅行楽しみだね。」

アナミ：「そうだね。日程はいつ？」

サポ子：「10月の3連休に決めたよ。3泊4日。出

発は金曜の夜、戻りは月曜の昼間だよ。

念のため飛行機のチケットも予約したの

で、時間とか問題ないか確認してね。」

アナミ：「さすが、サポ子！それで行き先は？」

サポ子：「アナミが好きな京都と私が行ってみたい

大阪に決めたけどいい？」

アナミ：「京都と大阪、いいね！」

サポ子：「宿泊は移動の都合もあって、1日目と3日

目は大阪、2日目が京都だよ。大阪では

シティーホテルだけど、京都の宿は創業

70年で京料理が美味しい老舗の旅館。」

アナミ:「すごい、サポ子！」

サポ子:「もちろん、予算内よ。」

アナミ:「ここまで計画されていたら、安心して旅行

楽しめるわ！」

違いは分かりましたでしょうか。

**このように自分と相手のタイプを知ると関わり方が
変わります。**

**相手との関わり方が変わると、人間関係も改善し、
より良好に変わっていきます。**

**まずはあなたのタイプを知ることからスタートし、そし
て相手のタイプを知り、コミュニケーションの取り方を**

変えてみてください。

**ここまでは「コミュニケーションにおける4つのタイプ」
についてご説明しました。**

**このほかに、人間関係におけるタイプ分けや男女の
違いについて、そして残りの6つの方法についてお
伝えしたいことがまだまだたくさんあります。**

ぜひこの後、メールアドレスをご登録いただき、続きの内容を入手してください。

秘密の方法を知ること、人間関係を良好にするために大事なこと、大切なことに気づき、今まで悩んでいたことが軽くなると同時に、人との付き合い方にも変化が起きることでしょう。



続きはこちら→[続きを見る](#)