“苦手”を手放すヒント

職場の人間関係をラクにする

タイプ別コミュニケーション術



公開用研修資料

AGENDA

本日の 流れ

苦手な感情の正体を知り、
タイプ別の対処法を学ぶ
実践的な6つのステップ。

01
「この人苦手」の
正体を知る

02
感情を
客観的に扱う

03
人格適応タイプの
理解

04
タイプ別の
接し方の基本

05
気づきのシェアと
振り返り

06
今日からできる
小さな行動

SECTION

PART 01

「この人苦手」の正体を知る



合わない ＝ 誰かが悪い ではない。 まずは自分の感情とニーズに気づくことから。

CASE STUDY

「この人苦手」と感じる具体例

職場でよくある、心がざわつく6つのシチュエーション

指示があいまいな上司

「いい感じでやっといて」と
具体的なゴールが見えない

自分ばかり話す同僚

こちらの話は聞かず、
自分の自慢話や状況説明ばかり

すぐ人に頼ってくる後輩

自分で考えずにすぐ質問、
責任感のなさにイライラ

陰で悪口を言う人

表面上は仲良くしつつ、
裏でネガティブな噂を広める

常に否定から入る人

「でも」「だって」が口癖で、
提案のモチベーションを下げる

上から目線で話す人

マウントを取るような態度で、
対等な関係を築きにくい

PART 01 | Mechanism

“苦手”の正体 = 脅かされるニーズ

ネガティブな感情は、あなたの大切な何かが脅かされているサインです。

表面の感情

- **苛立ち** Irritation
- **不安** Anxiety
- **恐れ** Fear

ACTUALLY

その裏には
隠れた願望がある

隠れたニーズ

- **尊重されたい**
  自分の価値を認められたい
- **安心したい**
  安全な場だと感じたい
- **受け入れられたい**
  仲間として歓迎されたい

ANALYSIS PART 01：「この人苦手」の正体を知る

“苦手な場面” と “隠れたニーズ” の関係

不快な感情（イライラ・モヤモヤ）は、「自分のニーズが満たされていない」というサインです。

苦手な場面	→ 感情 (サイン)	→ 隠れたニーズ
指示があいまいな上司 ゴールが見えない	不安・混乱	明確さ・安心感
マウントを取る同僚 上から目線	イラッとする	尊重・平等
陰口を言う同僚 裏での噂話	怖い・不信感	安全・信頼
頼ってくる部下 依存的・指示待ち	負担感	公平さ・自律
否定から入る人 「でも」「だって」	傷つき・苛立ち	共感・受容

※これらは一例です。自分の感情にラベルを貼る練習をしましょう。

SOLUTION PART 01 : Summary

“苦手”とのつきあい方：3つの視点

感情に振り回されず、建設的な関係を築くためのファーストステップ。

01

自分の気持ちに気づく

「あ、私いまイライラしてるな」「不安を感じているな」と、感情にラベルを貼るように客観視します。感情に飲み込まれないための第一歩です。

02

苦手を認めてOKにする

「苦手と思っちゃダメだ」と自分を責める必要はありません。「合わないものは合わない」と認めることで、心の負担が軽くなります。

03

自分のニーズを把握し、必要なら伝える

「本当はどうしてほしかった？」と自分に問いかけ、満たされていないニーズ（安心・尊重など）を把握。可能な範囲で相手に要望を伝えます。

SECTION

PART 02

感情を客観的に扱う



感情に名前をつけ、 距離を取る練習。

PART 02 | 感情と上手につきあう第一歩



感情に支配されている状態

SUBJECTIVE VIEW

そのまま振り回される

イライラや悲しみの渦に飲み込まれ、自分を見失ってしまう。

冷静な判断ができない

感情的になり、売り言葉に買い言葉で関係を悪化させてしまう。

VS



感情を客観的に見る状態

OBJECTIVE VIEW

距離

「ラベル」を貼るように認識

「私は今イライラしているな」と実況中継するように観察する。

冷静に対応できる

感情と自分との間に距離ができ、最善の行動を選べる。

→ まずは「気づく」ことから始めよう

PART 02 | Emotion Regulation

感情は否定せず“気づくこと”から

感情処理法：感情に飲み込まれる前に、客観的な視点を持つための3つのステップ。

STEP 1：客観視する

01.ラベリング

「私は今、イライラしている」と言葉にして実況中継する。感情に名前をつけるだけで、脳の興奮が鎮まる。

02.身体サインに注目

呼吸が浅くなっていないか？ 肩に力が入っていないか？ 身体の反応に意識を向けることで距離を取る。

SPACE
を作る

▶ STEP 2：整える

小さな一手：深呼吸

ONE SMALL ACTION

深呼吸による感情処理

即座に反応せず、まずは大きく一呼吸。深呼吸することで自律神経が整い、冷静さを取り戻せます。

1 鼻から吸って → 2 口から吐く → 3 返答する

SECTION

PART 03

人格適応タイプの理解



違いは「間違い」ではなく「特性」である。

PART 03 | Mechanism

苦手が生まれる仕組み と 背景

性格の違いは「能力」の差ではなく、生きるための「適応戦略」の違いです。

対人パターンの形成

環境との関わり
幼少期の親や周囲との相互作用

生きるための工夫
環境に適応するための戦略

個性の確立
独自の「対人パターン」が定着

ENCOUNTER

異なるパターンが出会うと
摩擦が生じることがある

摩擦から理解へ

価値観の「ズレ」
合わないのは「悪い」のではなく「違う」だけ

特性として認める
相手の行動背景にある「特性」を知る

「苦手」を「理解」へ
仕組みを知ることで感情的な反応が減る

SECTION

PART 04

「タイプ別の接し方」の基本



6つのタイプを知り、ニーズに合わせて関わる

PART 04 基本知識

6つの人格適応タイプの特徴

人はそれぞれ異なる“心のクセ”や“優先順位”を持っています

違いは「間違い」ではなく「特性」
優劣はありません。自分と相手のタイプを知ることで、コミュニケーションのズレを解消できます。

TYPE 01
信念型

筋を通す・価値観重視

自分の意見をしっかり持つ
「なぜ？」という理由が大切

TYPE 02
思考型

情報・論理・効率重視

計画的に物事を進める
事実やデータを好む

TYPE 03
感情型

気持ち重視・感情豊か

人との調和を大切にする
「心地よさ」が判断基準

TYPE 04
反応型

空気・刺激・楽しさ重視

ユーモアを好む
反応が早いムードメーカー

TYPE 05
行動型

スピード・結果重視

まずはやってみる
損得勘定に長ける

TYPE 06
想像型

独自の世界観・アイデア

じっくり考えるのを好む
一人の時間を大切にする

METHOD PART 04 : タイプ別の接し方の基本

タイプ別のニーズと関わり方

相手のタイプに合わせて「言葉」や「態度」を少し変えるだけで、関係性は大きく改善します。

タイプ	満たしたいニーズ	効果的な関わり方・言葉かけ
信念型	意見の尊重・納得感	「理由」を添えて丁寧に説明。 相手の意見をじっくり聞く姿勢を見せる。
思考型	正確さ・論理性・予測可能性	明確な「根拠」を示す。 予定変更は前もって伝え、段取りを整える。
感情型	共感・愛着・安心感	「共感」を言葉で示す。 「いてくれて安心」と存在を承認する。
反応型	楽しさ・刺激・反応	「明るくテンポよく」接する。 楽しそうな雰囲気を作り、ノリ良く返す。
行動型	効率・結果・メリット	「短く結論」ストレートに。 行動することの「得」やメリットを示す。
想像型	独自性・静かな時間	「アイデアを認める」。 発言を喜んで受け止め、急かさず待つ。

※これらは典型的な特徴です。実際は複合的な場合もあります。

ACTION PLAN

タイプ別安心ポイントと活用例

相手が安心するポイントを知り、今日からできる一歩を踏み出す

信念型
Belief

安心ポイント
約束やルールが守られること

Action
根拠や理由をしっかり添える

思考型
Thought

安心ポイント
情報が正確・整理されている

Action
要点を3つにまとめて伝える

感情型
Feeling

安心ポイント
気持ちをわかってもらえること

Action
「そうですね」と共感から入る

反応型
Reaction

安心ポイント
明るく楽しい雰囲気

Action
冒頭に笑顔や軽い雑談を入れる

行動型
Action

安心ポイント
動き出せる明確なゴール

Action
短く「これお願いします」と提案

想像型
Imagination

安心ポイント
自分のペースで考える時間

Action
結論を急がず、意見を聞く

PART 04 基本知識 / ワークショップ

タイプの違いを実感するワーク

PURPOSE

6タイプの特徴を踏まえ、自分と他者の違いを体感し、実践的な接し方のバリエーションを増やすこと。

1 個人作業

2 min

- 自分のタイプと、苦手な相手のタイプを（推測でOKなので）決める
- タイプの違いによる「ズレ」を書き出す

2 ペア作業

6 min

2人1組で考えた内容をシェアする

Discussion Topic:

「その言葉や行動で、相手はどう安心すると思う？」

3 全体共有

4 min

各ペアから気づきを発表

Key Output:

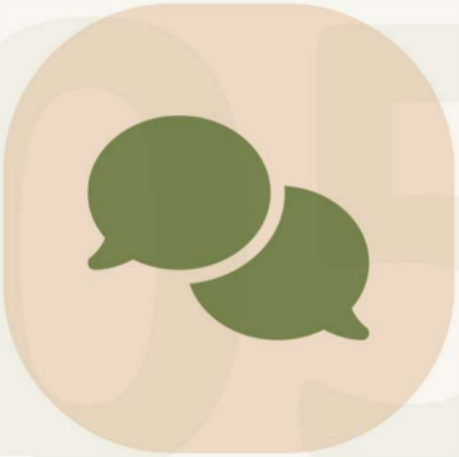
「安心ポイントの工夫例」を全体でリストアップ

タイプはあくまで傾向です。「決めつけ」ではなく「仮説」として扱いましょう。

SECTION

PART 05

気づきのシェアと振り返り



“わかる”から“できる”へ

REVIEW PART 05 : Key Takeaways

今日のポイント整理

本日の学びを振り返り、明日からの実践につなげるための重要な3つのポイント。

01

6つの適応タイプがある

人にはそれぞれ異なる「心のクセ」や「優先順位」があります。信念型、思考型、感情型、反応型、行動型、想像型の6つの特性を理解しましょう。

02

苦手 ＝ 自分と違う安心ポイント

「苦手」と感じるのは相手が悪いからではなく、大切にしている「安心ポイント」が違うだけ。違いを「特性」として認めるとストレスが減ります。

03

相手のタイプに合わせると会話がラクに

相手の「ニーズ」を満たす言葉かけや接し方をすることで、相手は安心し、コミュニケーションが驚くほどスムーズになります。

PART 05　今日の学びを振り返ろう

気づきを書き出そう

“わかる” から “できる” へ変えるためのワーク

今日の気づき・試してみたいこと

WORKSHEET

今日得た「気づき」や、明日から「やってみたいこと」を自由に書き出してみましょう…

EXAMPLE

私は 信念型 の上司に、提案するときは 理由 をしっかり添えて話す！

1 書き出す

まずは自分の頭の中にあるものを言語化します。1分間で思いつくままに書いてみましょう。

2 シェアする

3 min　2〜3人グループ

書いた内容を言葉にして伝えてみましょう。

「私は〜と感じました」

「私は明日から〜をやってみます」

SECTION

PART 06

今日からできる小さな行動



小さな一歩が関係を変える

Action & Summary PART 06

今日からできる小さな一歩

ひとこと行動宣言

My Action Plan

苦手な〇〇さんに、
笑顔で挨拶する！

✓ 今週中に実行する「小さなアクション」を1つだけ決める

今日のまとめ

- **違いは「間違い」ではなく「特性」**
  合わないのは大切にしているものが違うだけ。
- **相手の「ニーズ」に合わせて関わる**
  安心ポイントを押さえると関係は楽になる。
- **苦手な人は、自分を広げる先生**
  新しい視点をくれる存在として距離を取って観察。

THANK YOU

ご参加ありがとうございました！