性格タイプに合った話の振り方とは？

性格タイプ別に話をふる時のポイントを解説！

作：カタギ（INTP）

性格タイプに合った話の振り方とは？

講師:カタギ(INTP)

YouTube:https://youtu.be/WTlEHNw3giA

音声:https://jelly.pink/file/16/hanasinohuri.mp3

おはようございますカタギです。

今回は性格タイプと話の振り方について、話していきます。

話の振り方、あなたがね、何かの会社の会・ミーティングつってね、うん。とかね、部活で…うん、なんかね、話し合いつってね、部活・サークル、仲間内でのね、何かの活動のグループでの、うん、話の、こう振る機会もあると思うんですよ。家族会議とかでもいいですよ。「家族会議を始める」つって、「まず母さんの意見を聞こう」ってね、で「お姉ちゃんの意見を聞こう」「弟！」とかね。うん、そうやって誰かに、それぞれの個人の、考えだったりね、意見だったり、気持ちだったりを、聞くっていう機会はあると思うんですね。あなたが率先してそれをする、行うってことが、あの人生でどこかで。で、今ね、現在あなたがね、そういう立場にいたり、そういうことをしなきゃいけないね、ポジションだったり、する時があると思うんですよ。何かのリーダーだったり責任者だったり部長だったりチェアーマンだったり、議長だったり、何かの司会者だったり、家族でのね、なんかお父さんだったりお母さんだったりお姉ちゃんだったりお兄ちゃんだったり色々あると思うんですよね。うん、だから、そういう時にね、その人の個人個人のね、、団体のメンバー、全員の、あの個人の意見をちゃんと、ちゃんとね引き出して、あの、発言させてあげるっていうのが大事な時がある。それがリーダーだったり、その代表としてのね、責任を満たすことでもあるし、周りからの評価も上がると。うん、だからその時に、それぞれね話を、同じ調子で聞いても「ふ～～～～む」っつってね、「君！まずは君はこのことについてどう！？」っつってね「次！次のB君！君はこのことについてどう思う！？」つってね、同じ様な話の振り方しててもね、やっぱり性格によってはね、あの～答えやすかったりそうでなかったりってする時があると思うんです

よ。で、会社だけじゃなくてね、友達同士とかでもね、3人組・仲良し組つってね、「A子どうなの？」つって「B子」ってね、特に女子会とかでもいいですよね、ちゃんと話を、お互いそれぞれ振って、それぞれ性格的に、ちゃんと答えやすい様に、話を引き出していくっていうのが大事な時ってあると思うんですよ。だからその時は、相手の性格を考慮して、こう、話の振り方、うん、「話を振ってあげましょうね」っていう、うんそういうことが、そういうことをね、そういうテクニック、テクニックっていうか、あの注意した方が良い点を、うんちょっと今回解説していきます。

で、性格このね、16タイプの性格理論では、まずね人の性格は、4つの観点で、それぞれ違いが出てくる。うんISTPだと内向、うん感覚、思考、そしてP型、ってことですね、うん。だからまず内向かもしくは外向的か、どちらが優位か。そして、え〜SとN、感覚なのか直感なのか、どっちが優位か。でTとF、思考と感情ですね。でPとJとあるわけですよ。その4つのポイントを相手に合った形で、質問の割り振り方っていうかね、振り方をしていくことで、その人物がね非常に答えやすくなるんですよ、自分の意見だったり自分の考えだったり「自分はこのことについてこう感じています」っていうのをね。で、その、理論っていうか、そのミーティングが活発になり、生産的な時間にすることができる。もしくはすごいこう、人間関係の交流をちゃんとあったかいものにして、そのグループの、絆を高めて、一体感をさらに感じることができて、お互い仲良しになれるってことですね、うん。だからそれは非常に重要なこと、それぞれの性格に合ったね、話の振り方をすることは。でそれをその4つの基準、ポイントを、注意点をね、見てね、「この人は内向だからこうしよう」「思考だから」とかね、「Tだから」とかFとか、ね、感覚直感、そしてPとJのところをね、考えて話を振ることで、スムーズにね、ま必ずね、この法則っていうかこの…「この人はSだから絶対こっち！」とかはないんですけど、Sの人もNも使うんでね、うん。ただ、うん、大体の場合はね、大きな比率としてこっちを使ってるっていうと、まあそっちにしたほうがいいっていうのはあります。

で具体的なね、あのところに入っていくんですけど、まずない…まあ内向とね外向はとりあえず今回ちょっとスキップします。内向と外向はね、ある程度ね、成熟した男女の、大人の男女だったらね、それなりに外向と内向のバランスは、大抵の場合は取れてるんで。もちろんね、若い、高校生の部活の議題の掘りかたとかだったらね、そこも結構考慮する必要はあると思いますけど、今回ちょっとね、長くなったらあれなんで、より重要なところだけ、うん、あの話したほうがいいと思うんで、全部4つの基準でこう〜っていうのは難しいですね、だから、まず重要なところだけね、押さえてから。内向と外向は大体わかると思うんでね。

で、思考と感情もまあ、わかりやすいですねどういうふうな配慮をしていったほうがいいか。ここで簡単にいうと、思考型の人はね、機能が強いって人はやっぱクリアな形聞いたほうがいい。何を聞いてるかっていうのがわからない、ぼんやりしたやつはね、あのイラつくんでね思考型はね。だからよりクリアな、うん答えが出る様にしてあげる。

で感情型はもちろんね、アンクリアっていうかぼんやりっていうか、気持ちだったりなんかねいろんな、刺々しくないしあんまり怖くないようなね、言い方をしてあげる、言い方っていうかね、話の振り方っていうか。まあ、予想ができるところです。

だからより重要なSとN、そしてPとJのところで、僕がより重要だと感じてるだけですけど、だしまあそこが好きなんでね。そこ重点的に話していきたい、うん。

で、まずSとN。これは簡単に言って、S型がまずね、強い感覚の方が強いタイプ、感覚メインもそうですし感覚サブもそうですけど。やっぱり「限定した方がいい」ですね話を振る時に、あんまりぼんやりとした、抽象的なイメージのことを聞くと、「あなたは愛についてどう思いますか」とかね「君は、今後、会社の、3年間について、どう考えてる？」とか言ってそんなこと聞いても、「え、ちょっと…」って言ってね、「特に意見ありません」つって終わってしまうんで、ほんとにね、うん。ほんとはなんか考えたらね、意見ある…なんかね生産的なこ

とをその人も言えるんですけど、うん、あんまりそういう抽象的なぼんやりとしたイメージの、あんまり普段考えない話、うん、は、あの〜避ける、避けるというかね、話の振り方、振ってしまうと、想像力があんまないんですよS型。想像力っていうか、うん、なんだろうね、自分でそのイメージを、作り上げるっていうのが、N型に比べたら不得意なので、あんまりね、イメージを、自分で、創造しないといけない話は、なかなかね、まともな返答が返ってこないことが多い。だから、そこを補助してあげるっていうのが重要ですね、まずね。だから「限定する」ってことですけど、うん。だから例えば、「今度勤労感謝の日に、こういう会社でイベントをやる、なんかボーリング大会やって、どうこうするけど、あなたは金曜日がいいと思うか土曜日がいいと思うか」「何時がいいと思うか」とかね、「予算はこれくらいがいいと思うか」とかね、うん、で「終わった後に打ち上げをやるけど、どこのお店がいいか」とかね、そういう、なんか限定的なアイデア、とかから話をしてあげた方がいい、そっから、もし広げるだったら、その後でいいんですけど。まずは限定的なアイデアからしていって、イメージをね、作り上げるのを補助してサポートしてあげるっていうのが重要なんですよ、本当にね。だから選択肢を出すのも大事です。うん、「君は果物についてどう？」とかね「果物は何が好き？」とかそういうぼんやりじゃなくて、「イチゴとミカンとリンゴだったらどれがいい？」とか選択肢を与えるっていうのも重要ですね。そうすると「あぁ〜なるほど果物ってそういう感じだったっけ」って言ってね、思い出すっていうか(笑)　まあ果物の例はね、極端ですけど。まあとにかく限定していくってことですね、そに書く重要なのはね、うん。想像力を、サポートしてあげるってことですね、うん。想像させ、しやすい様にしてあげるってことですね、相手が聞いていて。だから雑なあんまりね、「ああ、このこと」とかね、なんか「愛についてどう思う」とかね、そんな抽象的なことを言っても、ダメですよ、本当にね。ダメっていうかまあ、絶対ダメっていうわけじゃないですけど、うん、その、S型の人はね、普段そういうことを考えていたり、なんかね、そういうのを見ていたり、そういう分野にいたりとかね、うん、周りに人がそういう話ばっかしてるとかだったら可能ですけど、うん。普段Sの人がね、あんまり考えてないことはね、いきなり言われてもSは「え、何もないです」ってなるんで本当に、うん。だから、そこは注意した方がいい、うん。

で逆にN型の人は、もうちょっとね、やっぱりぼんやりとした話の方がいい、うん。ぼんやりしてたり、あんまり限定しすぎると、つまんないっていうかね、うん。「君は勤労感謝の日に

この、こういう会社で、忘年会のゲームをやった方がいい。ボーリングがいいかカラオケがいいかどっちだと思う？」とかって言っても「なんか別になぁ、いや、あんまりどっちも興味ないです」とかなんかあんまりね、あの〜、語気が下がりますね、N型。まあ絶対そうなるわけではないし、もちろん会社のミーティングだったらね、ちゃんと発言すると思うんですけど、うん、そんなにアイデアはいっぱい出てこないので、うん。その時だったら「忘年会について」とか、少しぼんやりとした、まあ極端な例ですよ？これはね、うん。話をした方が、N型の、その創造性というか、奥行きですね。奥行きだったり、広がりっていうのを、発揮しやすくなるんで、うん。だから、奥行きや広がりを意識した、奥行きや広がり・可能性・振れ幅、うん。余白だったり、外的直感だと余白っぽいし、内的直感は多分奥行きなんですけど、奥行きだったり本質的な、内的直感系になんかね、「イチゴやミカン」だとか言われてもね、「そんな表面的なことじゃないんだよ」って言ってね、「フルーツとは」って言って、そういう話をしたい、本当はね。もちろん、まあそういう状況だったらね、表面的な話もすると思うんですけど、うん。本質までね、遡れる話の方が好きだったりですね、内的直感。で、外的直感は、さらにね、こう一歩先のアイデアだったり、創造性だったり、ユニークな、この、考えたことなかった様な世界、の話をしたいので、うん、必ず余白が必要、遊びが必要ですね、ちょっとした。だから、それを用意したような、あの問いかけをしないといけない、あんまり限定しすぎると、だんだんなんか集中力がなくなっていきますね、返ってね。だから、あの…そこは注意した方がいい、SとN違う。もちろんね、この人がS型だからってね、必ずこっちに振れるとかってわけじゃなくて、色々状況だったりね、その人の発達度合いだったり、環境だったり、周りの人間関係だったり色々なことでね、変わってくるところってのはあるんですけど、まあそこで基本的にはあるのでね、そこを注意するだけでね、かなり、会議がスムーズになるのではないかなと思いますね、うん。まあまずはね、その、人物が、どういうタイプであるのかっていうのがある程度ね、判別つかないと難しいところですけど、うん。まあ、SとNとね、「多分こっちが強いな」っていうのがわかったら、そっちにね、あの問いかけてあげるのが重要ですね。僕の収録とか見ててもね、僕の収録はN型の人が多いんでね、基本的にはそういう問いかけになってると思いますけど、S型の人にはね、僕は結構具体的に、うん、このことについてというかね、かなり限定したようなね、質問だったり、話の振り方をしてる。っていうのが、後で、後でっていうかまあ、チェックして

みたらわかると思うんで、それもチェックしてみたらいいかもしれないですね、うん。で、Nの例えばペーさんとかには、あんまり別に具体的な、限定したことは言ってないだろうっていうのは、わかると思うのでね、はい、それもチェックしてみたらいいかもしれないですね。

で次、PとJですね。次というかまあ最後何ですけど。ここ重要なところで、PとJの違いね。PとJか。まあ、注意した方がいいのは、いろんなこと言えるわけですけど、Jタイプの人には、まずね、Jタイプだろうと、いう人には、話を振る時に、やっぱりね、あの、答えが欲しい、「あなたの答えが欲しいんです」っていうね、「答えをくれ！」っていうねこの、なんだろう、男気っていうかリーダーシップっていうか、頼り甲斐っていうか、なんだろう協力心っていうか一体感っていうか、エネルギーをね、与えてあげる必要があるね。「俺はお前の、答えとか意見とかね、考えとか、気持ちが知りたいよ！」っていうね、うん。こう力強さ、うん、手を引っ張る様な、まあ、強引に引っ張らなくて、引っ張るのはもちろんあれですけど、その強弱はその、状況によって変わるわけですけど、うん。でも、そういう態度だったり、雰囲気だったり、オーラだったり、眼差しだったり、なんか、そういう前向きな姿勢、は重要ですね、やっぱりね、うん。「あなたの意見が聞きたいです！」「是非教えてください！」っていう感じで、「このことについてどうですか？」って言ってね、うん。ちょっと前のめりになるって感じですね。とりあえず前のめりに体をしなくていいんですけど、気持ちは相手に向いて、前のめりで、「どうです？」「答えてください」つってね。「答えてください」って感じ、うんですね。やっぱりね。「是非答えてください！」って。「どっちでもいいよ～」って感じだと、Jは「なんかあんまり別にね、答えなくていいのかな？」っていうか、なんかあんまりこうきも、なんか一体感が入ってこないんですよね、うん。だから、なんかあんまり別に、気のない返答になってしまうんですけど、Jタイプの人ね。でも「答えてください！」って感じだと、「そうですね！」って言ってこう、火が入るっていうか、熱意が出てくるんですね、こう、やる気っていうか、力強さが入ってくんでJタイプのね。Jタイプはね、やっぱり力強いのがね、やっぱりかっこいいところだし、すごい、いいところなんで、そのエネルギーをちょっと、分けてあげるっていうかね、うん、一緒に考えてあげる。その、そういう姿勢を見せるっていうのが、すごい重要ですね、これはね、うん。どっちもですよEJもIJもね、うん。だから、それは重要

ですよ、うん。強引に引っ張るってわけじゃないですけど、「オラこのことについて答えろ！」っていうわけじゃないですけど、そういう雰囲気だったりオーラだったり、「僕はあなたの意見が聞きたいよ」っていうね、うん。そういう、なんかリーダーシップが必要ですね、Jタイプの、人に話を振るときはね。

で、逆にP型はあんまりそれはいらないですね。もちろん状況によって変わるんですけど、P型の場合はあんまりそうやって前のめりに出られると、そうだね、その、クリエイティビティっていうか自由っていうか、ちょっと重いっていうか、なんとなく答えづらくなるんですよ、逆に。だから、う〜んなんだろうな、うん、「別に答えてもいいし答えなくてもいいし、あなたの自由な、なんか思いついたことを言ってくれ！」っていう感じ、うん。でそれを「こっちはすごい真にも受けないし、すごい期待もしてない」期待してないって言うと変ですけど、うん、そんなにすごい気にしてるわけじゃないけど。Jはね、「あなたに聞きたいです！」「気にしてます！」「僕は、聞きたい！」っていうね、感じの、やっぱり雰囲気が、まあ度合いはあれど、その状況によって違う、幅はあると思うんですけど、やっぱり必要なのに対して、Pは、そこが、もちろん必要な時もありますけど、Pっつったってね、必ずず〜〜〜〜〜〜っとP！P！P！P！P！P！P！っていうわけじゃないんで、ふっふっふ（笑）状況によって変わるわけですけどもちろんね、うん。ただ基本的には、後ろに引くっていうか、「このことについてなんでも言ってくれ！」って感じで手を上げるっていうかね、うん、うん「あなたの好きなことを、思いついたことを自由に発表してくれ！」「発表しれくれ」って感じですね！うん、で「ふ〜ん」って言ってね、うん、うん、そこのことに、こっちも、そんなすごい一喜一憂もしないし、すごいなんか、なんか「こういうこと言ってくれ！」っていうね、そういうプレッシャーを、プレッシャーあんまかけない方がいいですね。J、まあそうですね、うん。まあプレッシャーに関してもね、難しいところなんですけど、基本的にはそういう感じ、うん。です！だからそこが、そこのところの違いがありますね。P型はやっぱり、あの内的感情もしくは内的思考機能をメインかサブに持っていて、自分の、意見だったりね、気持ちだったり想いだったり考えを、やっぱり阻害しない、それをどういう形であれど、うん。それを「言っていいんだよ」っていう感じの、こっちのなんか質問とは、質問を…だから誘導みたいなのも、もちろんね、どの人だって誘導は嫌いなんですけど、でもJは、答えづらい時若干誘導があったほうがいいとかあると思うんですけど、うん、うん。「このことに

ついて僕はこう考えてるんだ！」「みんなもそうだろ！？」「どうだP君！？」とか言ったら、なんかやっぱりね、ちょっと「え？」って言って思ってしまうんで、もちろん仕事だったら答えると思うんですけど、その、部長に合わせてね、その状況は色々あると思うんですけど、うん。でも、やっぱ誘導の色は、う〜、できるだけ減らしたほうがいいです、基本的には、もちろん状況によります。し、Jがね、絶対必要、Jも、あんまり誘導しすぎるのは誰だって嫌なんですけど、基本的には。うん、もちろん必要な場合もありますけど。だから、そういう部分はありますね、うん。し、だから、うん僕の意見とかね、僕の質問に答えなくてもいい、し、それは、うん。だからね、これNPとかだと本当にね、自由に発表しろって感じで、SPはね、想像力がね、必要、想像性をね、サポートしてあげる必要があるので、なにかの、「こういうこと、こういうことについて」っていうね、想像性を限定させながらでも自由な、なんか遊びの余地っていうか、意見発表の、ふふ(笑)余地も残す、っていうので、めんどくさいところはありますけど、若干ね、うん。でも、そこの、なんか、うん、なんだろうね、「こっちの意見に合わせなくてもいいよ」っていう雰囲気を残さないと絶対、残したほうがやっぱりね発表しやすいですね。残さなくてもね、言ってくれる、あの、ある程度の関係性だったりね、その、環境によってはね、そりゃね、まともな大人の社会人だったらそりゃあ、なんか黙り込んだりとか「言いたくないです」とかってそんなことはないと思うんですけど、うん、より発表しやすくなるのは、そういう、そっちの方が強い。もちろんね、あの、まあそこを重視した方がいいってことですね、PとJは。

うん、でPとJもね、SとNもね、こうやってダラダラ話してきたんですけど、常にこっちだってわけじゃないですもちろんね、うん。その人の発達状況もあるし、それぞれね、あの調子がいい時も悪い時もある。そんなもんです人間は。だから、必ずこの人はじゃあ、うん「SPだからこっちなのかな」っていうわけでもないですよね、うん。だからみんなすごい、ぐいっとね、誘導されたい時もあって、すごいぼんやりした、「愛とはなんだと思う？」つってね、抽象的なことを質問された方が嬉しい場合もあります、SPもね。だから必ずそうなるわけじゃない、ということも一応ね、考えておいてください。ただ、大体9割くらいの時間はね、こっちの方が答えやすいって場合なんで、だから何かね、誰かを振ったり、意見を伺ったり、う

ん、なんかね質問をしてみたり、ミーティングね回したりする時に、是非今回の話をね、参考に、してみてください。ということでした！

では本日はね、え～、性格と話の振り方について、結構重要な話だと思うんでね。話しました！それでは皆さん、え～さようなら！

〇要約

・思考型(T型)には、「答えが明確に出る振り方」をする

・感情型(F型)には、「感情を揺らしすぎない振り方」をする

・感覚型(S型)には、「答えをある程度限定した(具体的な)振り方」をする

(感覚型の想像力をサポートしながら質問する)

・直感型(N型)には、「解釈の広がり、奥行きをとった振り方」をする

(奥行きや広がり、本質や可能性を入れる余地のある質問をする)

・J型には、「正面からエネルギーを与える振り方」をする

(「聞かせてください」のような、答えをしっかり求める)

・P型には、「あまり真面目に話を振らない」をする

(答えなくてもいい感じで話を振る)

・あくまで大体(9割くらい)の傾向であり、いつでもどんな時でもこれが当てはまるとは限らないことは留意する