

# 今の状況を伝えて、さりげなく相手を自分の思い通りに誘導する ～会話的要求②～

今の状況を伝えることで  
自分が望む行動を促す

自分の現状を伝えることで、相手になんらかの行動を促したり、誘ったりする話法です。

外出先から帰社した営業マンが汗をふきながら「事務所暑いね（パターンA）」と言った場合、暗に冷房をつけて、冷房の温度を下げてと伝えているように感じます。勤のいい人なら冷房のスイッチを入れるなり、温度設定を変えてくれるでしょう。

## 会話的要求②の 基本公式

自分の状況をほのめかす



相手が察知してなんらかの行動をする



直接命令や指示をするのではなく、現状を伝えることで相手を行動させる言葉づかいです。相手は自分の意志で行動したと思いますが、実はさりげなく誘導されています。

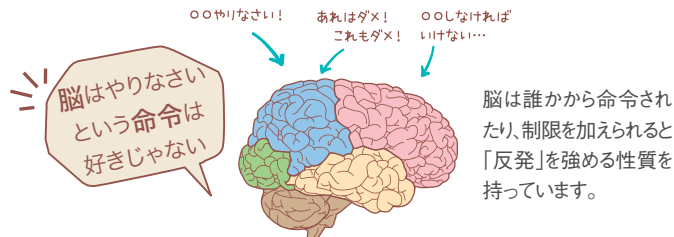
直接的な命令は  
かえって逆効果

パターンAは、発している言葉は疑問形ではありませんが、話しかけられた相手はやはり「YES」「NO」のどちらかの反応になります。そして、それが「YES」であれば、なにかしらの行動としてあらわれるのです。

そんなまわりくどいことをせず、「～してよ」と言えばいいと思うかもしれませんが、ところが、やりなさいと言われるとやりたくなくなるのが脳の特性。何度もうくり返されれば、「あの人はいつも私に命令ばかりする」と、抵抗感が強まってしまいます。

## 会話的要求②を成立させる ためには…

- 相手がその気持ちに賛同してくれることが、相手を行動へと導きやすくするカギ
- 相手が勤のいい人(きちんと空気を読む人)であることが条件になる
- 同じ手法だけでなく、さまざまな誘導話法を使うことで、相手にこちらの意図を気づかせないようにする



脳は誰かから命令されたり、制限を加えられると「反発」を強める性質を持っています。

相手を「YES」の気持ちにさせるのがポイント