

伝え方の事例

息子と父親の戦い↓勝ったのは？

「相手が自分の思い通りに動いてくれない、、、」そんな風に悩んだことありませんか？
今日は、簡単なことを意識するだけで、今までよりスムーズに自分の意見を通すことができる、そんな方法をお伝えします。

ある日の早朝、私は17歳の息子が朝食をとっている際に、洗面所を使うことにした。
タオルを腰に巻いて、上半身は裸で洗面所の前に立った。歯ブラシと歯磨き粉を手にする。
すると、歯磨き粉のチューブが空だった。買い置きがしまっているのは寒い物置きだ。
この格好ではとても取りにいけない。

「ジョージ！」大声で息子を呼んだ。
「歯磨き粉を使いきったのは誰だ？」するとドアの向こうから嫌味たっぷりの答えが返ってきた。
「そこは問題じゃないよね、お父さん？」ジョージが言った。
「今考えるべきなのは、どうしたら同じことが二度とおきないかってことじゃないの？」

一本とられた。実のある議論をするには、終わったことではなくこれからのことを話すこと、何を選択するか、何を決定するか？について話すことが大切だ、これまで繰り返し息子に教えてきたのだ。

「その通り」と私は答えた。「お前の勝ちだな。」
そこでお願いなんだが、歯磨き粉を取ってきてもらえないか？」

「いいよ」ジョージが歯磨き粉を取ってきてくれることになった。
父親を言い負かしたことに気をよくしたらしい。
だが、本当に息子が勝ったのだろうか？思い通りの結果を得たのはどちらだろうか？
実際は、私の方が息子の論点を認めてやることで彼を説得したのだ。

もし私が「くだらないことを言っていないで歯磨き粉を取ってこい！」と言ったら、、息子は議論をふっかけにやってきたかもしれない。
だからこそ、息子には「父親に勝った」と思わせたのだ。
勝ったと思ったからこそ息子は頼みを聞く気になった訳だし、私の側からしてみれば、自分の思い通りにことが運んだというわけだ。

このように、説得とは、相手を言いかすことではありません。
相手の同意を得て、相手に行動したいと望ませることが必要なのです。
とても、当たり前のことですが、つい相手を言い負かすことに必死になって、本来の目的を見失っていることがあります。

すごく簡単なテクニックですが、非常に強力です。
ぜひ、今日から使ってみてください。

MIYOSHIYA