なぜかまわりに 助けられる人の心理術 (後編)

メンタリスト DaiGo 宝島社

PART 3 やってあげたいと思わせる7つのトラップ

「相手の"やってあげたい"を引き出す仕掛け」

~人間関係をもっと楽にして愛される人になるためには「やってあげる人」を卒業して 「やってもらう人」になる必要があります。

自分がしてほしいことを相手に上手く暗示して、その餌にしっかり食いついてもらう事です。その為に皆さんが仕掛けるトラップは

- 1. 先手を打つ
- 2. 相談する
- 3. お世辞を言いきる
- 4. 自分の分担をアピールする
- 5. 曖昧にお願いする
- 6. 過去を引き合いに出す
- 7. 急に黙る、目をそらす

これらのトラップは組み合わせて使うことで、より強大なパワーを発揮するものでありますが、一つでも相手に効果があるものばかりです。

ドンドン使っていくことで皆さんの話し方は意識しなくても 「やってもらう人」 特有の ものになります。

- トラップ 1 先手を打つ ~どんな小さなことでも自分が「やってあげて」から相手にお 願いすると 5 倍のレートでお返しがある(実験結果)
- ~ 先手を打つと「好き嫌い」という非常に大きな壁までも超えてしまうということです。 何をするにも後手に回ったら負けだということです。

例えばコーラを差し上げてから宝くじを買ってもらうと、コーラをあげないで買っても らう場合の 5 倍もの差が出来た。

あまり人間関係が出来ていない場合、嫌われているなと感じている場合こそ、先手を 打たなくてはいけないということです。

- □ スマイルマーク、一言付箋で充分
- ~アメリカのチップ文化でウエイターやウエイトレスの基本給は非常に低くほぼチップで生活している程、レストランなら「料金の 1 割程度」の目安があるもののお客様の自由です、お客様に伝票を渡すときにスマイルマークやお客様の似顔絵を書き添えて渡すと平均的にチップが上がったのです。

これは日常生活でもすぐに使えるテクニックです。

同僚に資料を渡す時に「頑張ってください」と書き添えてみる、或いはかわいい付箋で「お願いします」その一言で周りの対応はガラリと変わります。

- トラップ 2 相談する~自分の弱い部分、苦手な事を相手に伝えることが出来れば、 必ず相手はあなたのやって欲しい事をやってくれます。
- □先ずはアドバイスを求める「相談したいのですが」と言ってみる。

「お願いしたいんですけれど」と云われると警戒する人もいます。

「先輩のアドバイス通りにしたら、うまくいきました! 有難うございます!」と、 報告と共にお礼を言います。

- □恩は売るより「買う」べき
- ~人は強い人に自分の弱さを見せられてそれを助けた場合、自分より弱い人を助けた場合より強い自己重要度を覚えるからです。

経営者の仕事は最終的に自分を首にすることです。

~自分が何もしなくても会社が回っていくシステムを作る事です。 相談を持ち掛けて、相手のアドバイスを引き出して「報告&感謝」これを繰り返す事 で、自然とやってもらえるループが出来上がります。

トラップ 3 お世辞を言いきる

- ~大半の人が言いきれていません自信をもって「本当ですよ」と言い返しましょう。
- □「誉められたい」「認められたい」人間の本能
- ~ある時、何人かを集めて、次の3つのパターンで話し合いました
 - A=現実とは違っても、プラスの事、お世辞を露骨な位に言い切る
 - B=根拠のあるプラスの事だけを言う
 - C=マイナスの事しか言わない、お世辞を全く言わない

さて被験者が最も行為を抱いたのは A・B・C どのパターンだったと思いますか? B パターン→A パターン→C パターンになりそうですが

実際は根拠がなくても、事実と違っても関係なく、露骨でも歯が浮くような言葉でも 「お世辞を言われた A の気分が良かった」のです。

- □お世辞でマインドコントロール
- ~人はお世辞を言いきられると、内容そのものを否定するより、自分の方を変えていこ うとするものです。
- □お世辞に"感謝"を加えれば最強
- ~「ありがとう」の入ったお世辞は、最終的には受け入れるしかないのです。

すると、感謝を事実として受け入れた相手は一貫性を保つために必ずあなたの思い 通りに変わっていきます。やって欲しいことをやってくれるようになります。

お世辞は「誰に対しても」「いつでも」「何度でも」大げさに言いきってください。

トラップ 4 自分の分担をアピール

- □日本人の分担意識を利用する
- ~「自分の分担をアピールする」ということは「分担意識」の5倍のレートでお返しをして もらう「先手を打つ」(トラップ1)の合わせ技です=どんな人でも「やってあげたい」

どころか「やらせてほしい!」と感じる巧妙な仕掛けなのです。

皆さんが全部背負い込むと、他の人達に無力感を抱かせてしまうのです。

但し、必ず相手の働きに対して感謝の気持ちを伝える事です。

トラップ 5 曖昧にお願いする

- ~最初の条件は低く曖昧に伝える「やります」と云わせてから詳しい条件を明かしていきます。
- {好条件 1}=新プロジェクトを担当できる
 - ~実際は自分の前にいろんな人が断る程大変な案件だった
- { 好条件 2 } = かわいい子がたくさん来るイベントに行ける
 - ~実際は早朝が集合時間だった
- { 好条件 3 } = 5 分で申し込み手続きが終わる
 - ~申し込み手続きの後に長い待ち時間があった
- □一度受け入れたら断れない
- ~上記の1~3いずれの場合も一度 OK したら撤回するのは恥ずかしい・みっともない 等で受け入れてしまう。

トラップ 6 過去を引き合いに出す

- ~過去の話をする3つのメリット
- 1. 「あなたにしてもらったことを忘れずに、今でも感謝しています」というアピールになるということです。過去の感謝が本物だったという事。
- 2. 相手にいつでも「やってあげたと」の気持ちよさを思い出させるという点です、人間が幸せになる唯一の方法は他者に貢献することです。
- 3. 過去の行動という比較対象が生まれる事で、今後はそれ以外のことをしてもらえる可能性が高まるということです。
- ~重要なのは、それを「意図的にやっているわけではない、素の感想だ」と思わせる事です、普段からこまめに感謝する習慣を身に着ける。
- □スマホのメモ欄を上手に活用しよう
- ~いつ、どんな時に、どんなことをしてくれたか具体的に語れるほど、相手の心に響き やすいからです。

人は、自分に注意してくれる、自分をよく見てくれる人に好意を抱くからです。

トラップ 7 急に黙る・目をそらす

- ~相手にストレスを与えて「この気まずい状況を打開するために自分が何とかしなく ては」という気持ちを引き出す。
- □沈黙で相手に不安を与える
- =相手から自分の欲しい情報を引き出す一番の方法は、黙る事です。「どうしたの?」 と聞かせるのも、自分の思う通りに相手を誘導する為に必要なプロセスです「どうし たの?」と聞く段階で相手は「何かしてあげなくては」と思っている。

- □常識を逆手に取る、うまい視線の外し方
- ~話している時におかしなタイミングで目をそらすと急に黙った時と同じような効果が期待できる、どうしたんですか?(何かできる事はありますか)うまく黙る事で、相手の「何をしてほしいか教えて欲しい!」という不安を掻き立てます。

PART 4 やってもらってばかりでも好かれる5つの習慣

- ~自分も相手も楽になる「やってもらえるループ」
- ~「やってもらってばかりでも好かれる人」とは、まわりに動いてもらうことで、まわりを 幸せにすることが出来る人の事です。

習慣 1 感情(ストーリー)を伝える

~「自分がやってあげたいことに対して、この人はとっても喜んでいるな」と感じるからこそ、相手は自己重要感を覚えて「またやってあげたい」と思うのです。 相手への感謝の気持ちは「お礼の言葉を言えば伝わる」という単純なものではありません、こちらの感情をシェアできてこそ伝わるのです。

習慣 2 相手の話したい、話を聞く

~相手が好きなモノや、コトについての話を的確に引き出してよく聞いてあげる事も立派な褒美です。

話を聞くということは、コスト0で相手を喜ばせることが出来る、言ってみれば 「最高の報酬」なのです。

- □ SNS で相手の興味を把握する
 - ~一番チェックすべきなのは、写真入りの投稿です、写真はそれが他人に見てほ しいという証になる。相手の持ち物から、こだわりのあるアイテムを見つけるのも 助けになります(例えば万年筆)
- □ 手間がかかる程、相手はあなたの虜に
 - ~会う度にどんな小さなつながりからでも相手の好きなモノやコトに結びつけ、思う 存分に話す。
- □ アドバイスを貰ったら即実行&共有
 - ~試して感情を伝えるのが一番 「自分のアドバイスが役に立った」と相手を喜ばせる事です。

習慣 3 自分しかいないと思わせる

- ~得意な事だけをやってもらうと「心の底から○○に関してはあなたにしかお願い 出来ない」それが相手の得意な事、であり好きな事でもあると最高です。
- □ 職業で「得意」よりも本人の「好き」な事をやらせてあげる ~友人関係であれば「得意な事」より「好きな事」を優先するのが正解です。
- □ 口出し上司を黙らせる意外な方法
- ~迷惑上司に対してはあまり大幅に影響が出ない段階で「新規プロジェクト」のアドバイスをください、と相談を持ち掛ける、面倒な上司を懐柔する唯一の方法は、

自分から近づいていくことなのです。

習慣 4 小さくお返しをする

- ~高給と言ってもペンやネクタイであれば数万円の話です、日頃の感謝をこめて、 それ位してあげてもいいかも
- □ 目上の人には、小さく、細かくお返しを
- ~いつも助けてくれる上司には 3 日に一度はコーヒーを買って「お疲れ様です」と 差し入れする。
- □ 感情のないプレゼントは、何も書かれていないメッセージカード ~「私の為にだけ書かれたメッセージ」がうれしくて宝物になったりする。

習慣 5 自慢してあげる

- ~第三者の前で「私はこの人のことが必要です」と宣言して、相手の承認要求を満 たしまくるということです。
- □ やってもらったことをストーリーにして皆に知らせる
- ~公の場で自分の意見を発表すると、その意見に合った行動をしなければいけない という心理が働き、実際に言った通りの行動を起こす確率が高くなる=心理学的 に「パブリック・コミットメント」と言います。
- □「兄さん」「兄貴」に込められた強力な暗示
- ~「芸能界の兄貴みたいな人」なんです、という呼び方が持つ暗示効果が持つ超 強力な合わせ技「自分は必要とされている」と思わせることが、やってもらったこと への唯一、最大のご褒美になるのです。

COLUMN 小さな仕事の継続が、大きな仕事への近道

- ~もし誰もが「やりたくない」と感じていることがあるとすれば、そんなに多くの人から 求められている仕事は他にありません、細かい仕事をコツコツすることで 5 倍の お返しを期待できる
- ~三菱財閥の創始者である岩崎弥太郎は「細かい仕事をコツコツすることで大人物から評価され、あれほど大きな会社を作り上げました」誰もがやりたがらない小さな 先手を打ち続けるからこそ誰からも感謝され、注目され、やがては最短コースで 「大きな仕事」にたどり着けるのです。

(おわりに)

折角、この本を読んで頂いたのですから一度位は「トラップ」を仕掛けてみて下さい、 そして他人が自分の思い通りに動く感覚を味って下さい、この本に書いた通りに実行 すれば必ず成功します。もし心配なら、一度や二度で皆さんへの好意が揺らがない 家族や友人に、仕掛けてみましょう、相手はきっと面白いようにあなたの思い通りに動 いてくれるはずです、一度成功すれば、他のトラップも試してみたくなります。

さあ、私の知識は全て皆さんに託しました、後は行動あるのみです、私はメンタリストなので健闘を"祈り"はしません皆さんの人間関係がより良くなる事を約束します。(完)