

動機を誘引するトレーニング（その1）

興味・関心の探索

交渉事や説明の場では、自分の伝えたいことを聞いてもらっただけではコミュニケーションがうまく出来たことにはなりません。相手が理解し納得して賛同してくれて行動してくれなくては完遂したとは言えないのです。

即ち、そのことが相手にとって利便性がある、又は現在の課題から脱するのに役立つと感じる関心事項に触れていることが重要なのです。

そのためには、相手の興味や関心が分かると良いですね。「気遣いのトレーニング」では事前調査についてのワークを行いました。ここでは会話の中でどのように探索していくのかを見ていきます。

<トレーニングの狙い>

このトレーニングは、何気ない会話の中、特に傾聴しつつ相手の興味・関心を探索するテクニックを身に着けることを狙いとします。

<技法>

1. 「信頼関係構築のトレーニング」で「傾聴」のトレーニングを行っていますが、「傾聴」には表面的な技法だけではなく、話している相手の頭の中にどんな映像又は概念があるかを想像しながら聴くという心構えも大切です。
2. 相手が話している内容、場面を想像したときに、相手の興味や関心が感じられる言葉、それをオウム返しすると、そのことについて詳しく話してくれることがあります。
3. また、相手が触れていないことであっても、あなたが今日テーマとしたい事柄が相手の頭の場面にありそうなときは、お話の流れに違和感のない程度に、関連する事柄について問いかけることで、テーマについての相手の興味・関心の強さや方向性を暗示するようなことを話してくれる可能性もあります。

<トレーニング>

日常会話の中で、相手が話をしているときに、その人の頭の中にある映像を想像してみましょう。例えば、友人が昨日のショッピングに行ったときの店員さんの対応についてお話をしたとして、そこにはどんな映像が隠されているでしょう？

- ・扱っている商品
- ・対応場所
- ・店員さん（年齢、性別、服装、言動の詳細・・・）
- ・友人の言動
- ・その直前までの友人の気持ち
- ・経緯
- ・お店の雰囲気（店舗、清潔感、込み具合、照明、賑やかさ、BGM、商品展示、・・・）
- ・友人がそのお店を選んだ理由
- ・ etc.

動機を誘引するトレーニング（その2）

意義の分析

あなたの伝えたいことが相手の人に賛同して行動しようと思わせるためには、伝えたいことと相手の興味・関心に重なる部分がなくてはなりません。

そのようにして理解してもらうためには、伝えたいこと（テーマ）の持つ意義を多方面の観点からメリットを示すことが出来るように準備しておくことが大切です。

<トレーニングの狙い>

このトレーニングは伝えたいことを自分の一方的な思いや自己都合の立場から話すのではなく、相手が興味・関心のある分野からの観点で伝えられるようになることを狙いとしています。

◇ 次のような観点から日常の物事のメリット（利便性）を考えてみましょう。

- ・ 経済的観点
- ・ 審美的観点
- ・ 技術的観点
- ・ 人材育成の観点
- ・ 娯楽性の観点
- ・ 環境保全の観点
- ・ 生産性の観点
- ・ 効率化の観点
- ・ 平等化の観点
- ・ 簡便性の観点
- ・ 整備性の観点
- ・ 品質の観点
- ・ 癒しの観点
- ・ 健康増進の観点
- ・ 安全性の観点
- ・ 障害補完の観点
- ・ 物流の観点
- ・ 汎用性の観点
- ・ 独自性の観点
- ・ 話題性の観点
- ・ エンターテインメントの観点
- ・ 自動化の観点
- ・ 快適さの観点
- ・ 能力開発の観点
- ・ リフレッシュの観点
- ・ 学習の観点
- ・ ICTの観点
- ・ 記録の観点
- ・ 管理の観点
- ・ コミュニケーションの観点
- ・ セキュリティの観点
- ・ 進展性の観点
- ・ 安定性の観点
- ・ 集客力の観点