

人を変える

- ① まず誉めているか？ Y・N
- ② 誉めた後、“しかし”でなく“そして”という言葉をはさんで、遠回しに注意をあたえているか？ Y・N
- ③ 自分の誤りを話した後、相手に注意する。
- ④ 命令ではなく、“こう考えたらどうだろう？”“これでうまく行くだらうか？”“これでどう思うかね？”と相手の意見を求めているか？ Y・N
- ⑤ 相手の顔を立っているか？相手が間違っている、相手の顔をつぶすようなことはしてないか？ Y・N
- ⑥ わずかなことでも誉めているか？良い点を見つけだし、具体的に誉めているか？ Y・N
- ⑦ 相手に期待をかけているか？
 - ・ 相手の悪い点を矯正したいと思えば、その悪い点は既に美点を備えていることにして、敬意を表して扱ってやるとよい。良い評判を立ててやると、その人間はあなたの期待を裏切らないようにつとめる。
- ⑧ 激励しているか？ Y・N
 - ・ 元気づけて、やりさえすれば容易にやれると思込ませ、相手の能力を信じていると伝える。
- ⑨ 喜んで協力させるように工夫しているか？協力すれば相手にどんな利益があるかを気づかせているか？新しい責任と肩書きや権威を与えているか？勲章、称号を与えているか？ Y・N

人を説得する

- ① 議論を避けているか？ Y・N
 - ・ 議論は、双方に、自説をますます正しいと確信させて終わるものだ。議論に負けても、その人の意見は変わらない。議論して相手に打ち勝っても、相手の好意は絶対に勝ち得られない。
 - 例) 不快な状況に直面したときに、まず現れる自己防衛本能に注意する。
- ② 他人の間違いを指摘してないか？他人の意見に真っ向から反対してないか？ Y・N
 - 例) 相手が間違っていると思った時は何と言うか？ ⇒ 「おそらく私の間違いでしょう。ひとつ事実をよく考えてみましょう」「なるほどそういう場合もあるでしょう。」
- ③ 自分に誤りがあるとわかったとき、すみやかに自分の誤りをこころよく認めているか？ Y・N
 - ・ そうすれば、相手には何も言うことがなくなる。相手は寛大になり、こちらの誤りを許す態度に出る。
- ④ おだやかに打ち解けた態度で話しあい、自分は相手の味方だとわからせているか？ Y・N
 - 例) 「わたしもあなたの立場だったら、きっと同じように考えたと思います。でも、これは～なんですよ」
- ⑤ 最初は、相手に“イエス”と言われるような問題を取り上げているか？ Y・N
 - ・ 意見の異なる問題をはじめに取り上げてはならない。
- ⑥ 辛抱強く、誠意を持って聞いているか？そして相手に心おきなく、しゃべらせているか？ Y・N
 - 例) 相手の業績、関心を事前に調べ、質問して、相手に十分しゃべらせているか？
- ⑦ 相手に思いつかせるようにしているか？ Y・N
- ⑦ 相手に相談を持ちかけ、その意見を採り入れて、それが自分の発案だと相手に思わせて協力させているか？
 - ・ 人から押しつけられた意見よりも、自分で思いついた意見のほうを、われわれは、はるかに大切にします。
 - 例) これをどのように～したら、あなたのお役に立つでしょうか？差支えなければ、教えていただけますか？
 - 例) 一度～についてご意見をお聞かせ願えれば、この上ない幸せと存じます。⇒相手の重要感を満たす。
- ⑧ 相手の身になって考え、相手の立場に同情し、相手の考え、理由を探しだしているか？ Y・N
 - 例) 他人にもものを頼もうとするときには、相手の立場から物事をよく考えてみて、“どうすれば、相手がそれをやりたくなるだろうか”と考えてみているか？
- ⑨ 相手の気持ちに同情をしているか？ Y・N
 - ・ 人間は一般に、同情を欲しがります。子供は傷口を見せたがる。大人も災難や病気の話をする。
 - 例) 「もしわたしがあなただったら、やはり、そう思うでしょう」「お気の毒ですね。」
- ⑩ 人間の美しい気持ちに訴えたか？ Y・N
- ⑩ 人間はだれでも正直で、義務を果たしたいと思っている。人をごまかすような人間でも、相手に心から信頼され、正直で公正な人物として扱われると、なかなか不正なことはできないもの。
 - 例) あなたは約束を破るような人ではないと私は見抜いています。
- ⑪ 事実を述べるだけでなく、事実に興味を添えて演出しているか？ Y・N
 - 例) 昔男性は、恋人にプロポーズする場合、ひざまづいたものだ。
- ⑫ 他人よりも優れたという競争心、優位を占めたいという対抗意識を利用しているか？ Y・N
 - ・ 相手に打ち勝つ機会、優位を占めたい欲求、重要感を得たい願望は、自己表現の機会となる。