



プレゼンテーション

第2講 「Yes!」をもらう具体的な技術

東京デザインテクノロジーセンター専門学校 講師 石川敢也

人は1日に頼みごとを平均22回している

- ▶ 卵は目玉焼きにしてください。
- ▶ 会議を1時間ずらして14時からにしてください。
- ▶ 御社が第一希望です。(入社させてください)

〔質問〕

- ▶ 今日、この時間までにした頼みごとはなんですか？
 - ▶ 今日、この時間までに誰かに頼みごとをされましたか？
 - ▶ 頼みごとをした／された、その結果はどうでしたか？
 - ▶ なぜそのような結果になったのですか？
-

「イエス！」に変える3つのステップ

- ▶ 「ノー」だったはずのお願いを「イエスに変える」ための3つのステップをマスターしよう。
- ▶ このステップを踏むことで「イエス」をもらう可能性を高めることができる。



ステップ(1) 感情のままに表現しない

- ▶ 頭で思ったことをそのまま表現するのをやめる。
- ▶ ただし、ストレートに自分の思いを伝えることでうまくいくことも、ないわけではない。



ステップ(2) 相手の頭の中を想像する

- ▶ このお願いに相手がどう考えるか。
- ▶ 普段の相手は何を考えているか。
- ▶ 一旦、自分の頼みごと、お願いごとから離れて、相手の基本的な情報を思い出す。



ステップ(3) 相手のメリットと一致する内容にする

- ▶ 自分の立場ではなく、相手の立場でお願いをする。

× 興味のない人とは
デートしたくない。

○ 新しいものや、
初めてのものが好き。

○ イタリアンが好き。

デートしてほしい。



「イエス！」に変える3つのステップ

▶ ステップ(1)

感情のままに表現しない

▶ ステップ(2)

相手の頭の中を想像する

▶ ステップ(3)

相手のメリットと一致する内容にする

「イエス」に変える7つの切り口

▶ 「相手の頭の中を想像する」ときの7つの切り口がある。

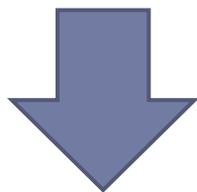
- (1) 相手の好きなこと
- (2) 嫌なことを避けたい
- (3) 選択の自由
- (4) 認められたい
- (5) あなただけ
- (6) 仲間にする
- (7) 感謝する



▶ 参考:佐々木圭一「伝え方が9割」ダイヤモンド社

7つの切り口 (1)相手の好きなこと

- ▶ フィッシュバーガーは3分ほど掛かります。

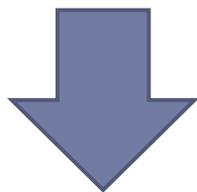


- ▶ できたてをご用意しますので、
3分ほどお時間をいただけますか？
(作り立ての方が美味しそうだと考える)
- ▶ 他の例を考えてみてください。



7つの切り口 (2)嫌なことを避けたい

- ▶ 芝生に入ってははいけません。



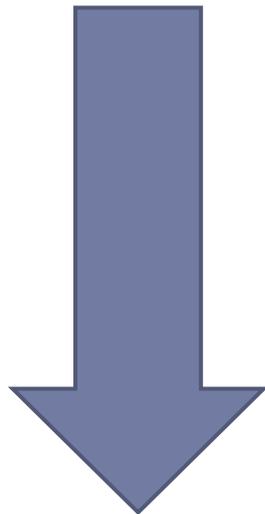
- ▶ 芝生には農薬が散布されていますので、
ご注意ください。

(芝生に入ると自分に農薬がついて嫌だと考える)

- ▶ 他の例を考えてみてください。

7つの切り口 (3)選択の自由

デートしてください。



驚くほど旨いパスタの店と、
石窯フォカッチャの店、どっちが好き？



(4)認められたい / (5)あなただけ

- ▶ このプロジェクトを引き受けてくれない？



- ▶ きみの企画が刺さるんだよ、お願いできるかな？

- ▶ ミーティングに参加してください。



- ▶ 他の人は来なくても田中さんだけには来てほしいな。



(6)仲間にする／(7)感謝する

▶ 勉強なさい！



▶ 一緒に勉強しない？



▶ トイレをキレイに使ってください。



▶ いつもキレイに使っていただき、ありがとうございます。



答えは相手の中にある

- ▶ あなたの願いを実現させるための答えは、
自分の中にはありません。
- ▶ 「ノー」を「イエス」に変える技術の答えは、
常に、相手の中にあります。

この瞬間から、この技術を使ってみよう！

- ▶ 学んだ「言葉の黄金レシピ」を使ってみよう！
- ▶ 最初は意識して、考えながら、使ってみましょう。
- ▶ そのうち意識しなくても自然に使えるようになります。





お疲れさまでした！

