

「すぐやる人」と「やらない人」の習慣という本からです

すぐやる人は選択肢を 3 つ用意し、やれない人は自由選択式。

先にご紹介したように、何かに取り組むときは自分の意志力に頼るだけであると、物事が前に進まないことがたくさんあります。ラクできるものならばラクをしたいと思う気持ちを持つことは、人間として自然なことなのです。だから、周囲を巻き込むことで行動力を高めることができるのです。しかし、周囲を巻き込むとき、どのようなアクションを起こすかで「すぐやる人」と「やれない人」では大きな差がつかます。

「すぐやる人」は、誰かにお願いをするとき、漠然としたお願いはしません。漠然としたお願いは相手を困らせることになることを知っているからです。たとえば、アポを取って相談に乗ってもらうとき、あなたは日程調整をどのようにしていますか。自然消滅してしまっていますか？

「すぐやる人」は、3 つの選択肢で相手に問いかけます。「3 月 15 日と 18 日、23 日で、どこかお時間ありませんでしょうか」といったように、相手の予定を伺います。「では 3 月 15 日でどうでしょうか」という返事がくることもあれば、いずれも予定が合わないこともあるでしょう。ただ、相手にとって三択は相手のアクションを促しやすく、「24 日だったら空いているのですが、どうでしょうか」と返事がくる可能性が高くなります。つまり、選択肢を絞って提案することで、アポ取りに成功する確率はとても高くなるということなのです。

「やれない人」は、アポを取るときに、「いつが空いていますか」や「今度、時間あるときに会ってもらえませんか」というように漠然とした質問を相手に問いかけます。すると、相手は選択肢が無数に与えられたこととなります。たとえば、「6 月中であれば、いつがいいですか」という問いでも、30 日分の選択肢が与えられることとなります。30 もの選択肢が与えられた人は選択することが難しくなってしまう、相手はアクションを起こしにくくなってしまふのです。

今では有名なセオリーとなりましたが、心理学者バリー・シュウォルツの「選択のパラドックス」は選択肢の多さは無力感に繋がると説いています。また、コロンビア大学ビジネススクール教授のシーナ・アイエンガーが発表した研究によれば、24 種類のジャムの売り場と、6 種類のジャムの売り場では、前者は後者の 10 分の 1 の売上しか上がりませんでした。選択肢が多いことで相手に自由を与えることはできますが、一方で相手がアクションを起こしにくい状況を引き起こしてしまうリスクがあるということなのです。

だからと言って、ひとつに決めつけてしまったり、2 つに選択肢を絞り込みすぎてしまうと、相手は自由を奪われたと感じてしまって、抵抗感を持ってしまいます。つまり、相手ときちんとアポを取りたいければ、自由選択式での質問を相手に投げるのではなく、3 つくらいに選択肢を絞ってから相手に問いかけてみるのです。そうすることによって、相手は選択肢が絞られていることで検討しやすくなり、何かしらのアクションを起こすモチベーションも高まるのです。

「すぐやる人」はこのことを理解しているので相手に A 案、B 案、C 案を提示することで相手のアクションを喚起し、相手を巻き込んでいくのです。周囲を巻き込むことができればあなたもアクションを起こすことになるでしょう。巻き込むスキルは行動力を高めてくれるのです。

カッコ内を埋めてください

すぐやる人は () を () 用意し、やれない人は () 。