

中川式営業の教科書・第四回

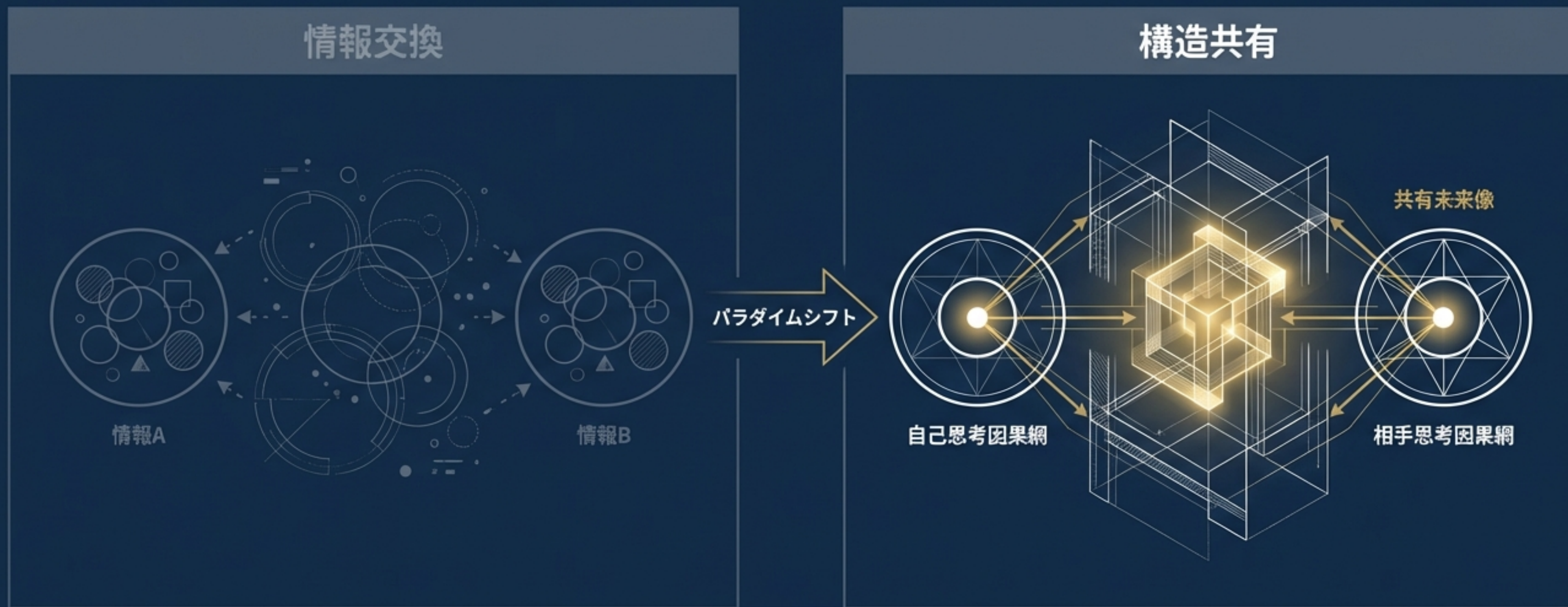
## 対話の構造 —— 問いと沈黙が共鳴を生む

The Architecture of Resonance: 設計された「間」が意思決定を自動化する

# 対話の再定義：情報交換から「構造共有」へ

多くの営業現場で行われている「対話」は、単なる情報の一方的伝達に過ぎません。

中川式における対話とは、相手の思考の因果網を掘り起こし、共に未来像へ接続する「構造共有」の営みです。

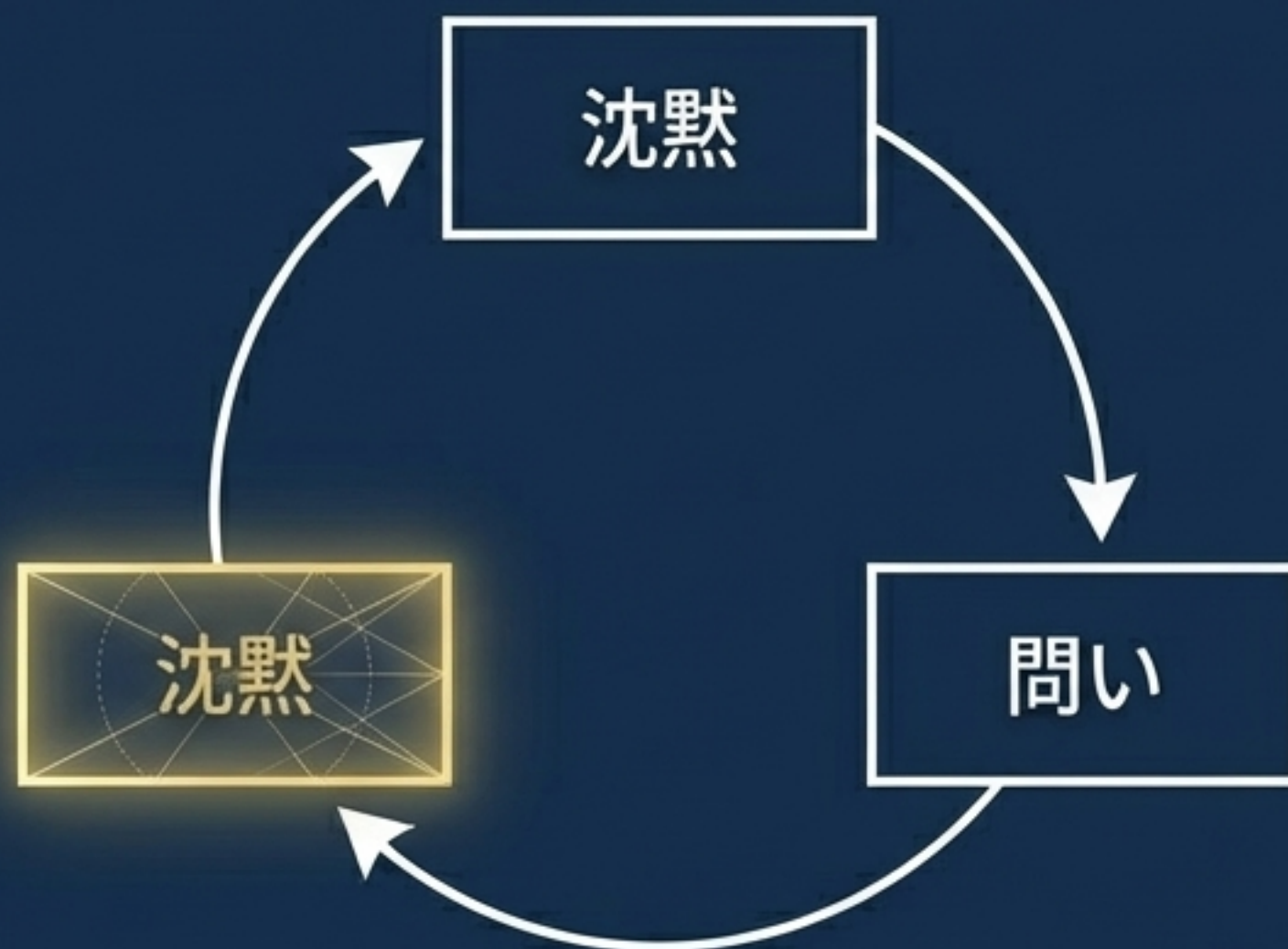


# パラダイム・シフト対照表

	従来型セールス	中川式 対話構造
目的	説得と情報伝達	相手の因果構造の顕在化と編集
手法	知識を並べ、論破・誘導する	問いを鏡として反射させる
沈黙の扱い	恐れ、言葉で埋める「空白」	決断を育む「構造的余白」
最終状態	押し切られた「妥協」	相手自身の言葉による「共鳴」

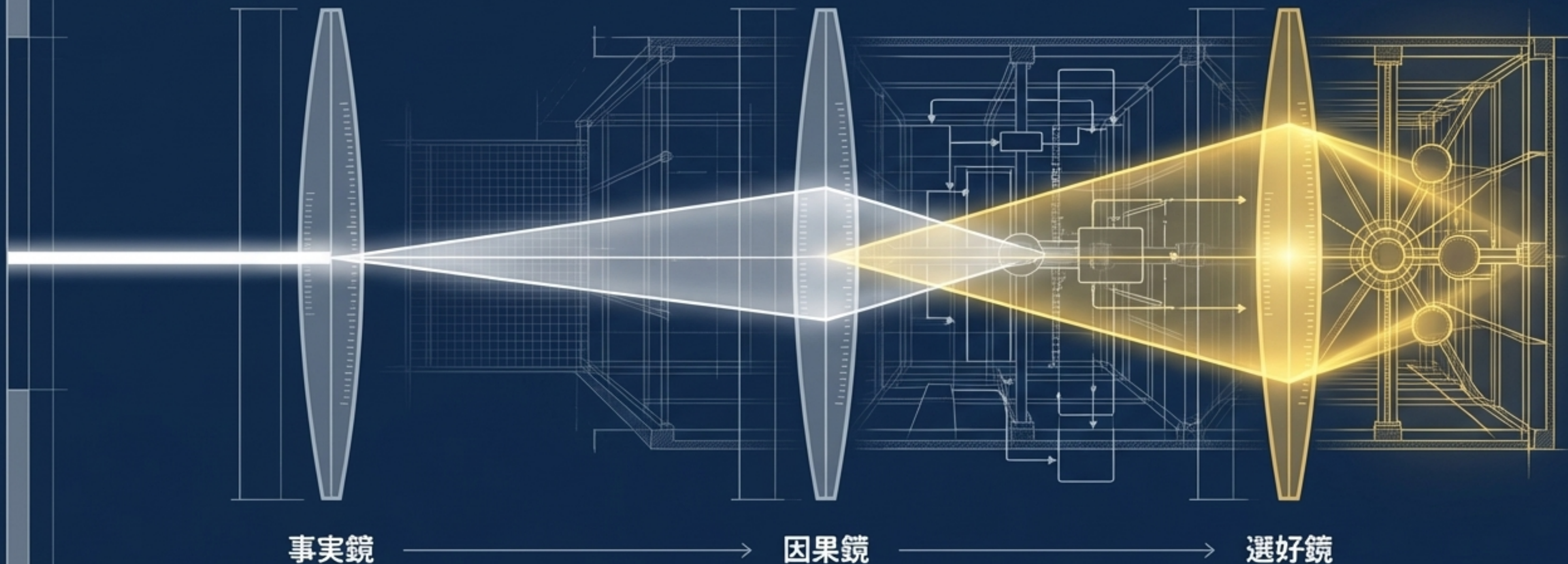
# 対話のエンジン：SQSループ

沈黙を起点とし、問いを投げ、再び沈黙を待つ。沈黙は「不在」ではなく、問いの反響を保持するための「器」です。このループが共鳴を深め、問いを深度へと押し上げます。



# 内的構造を映す「三つの鏡」

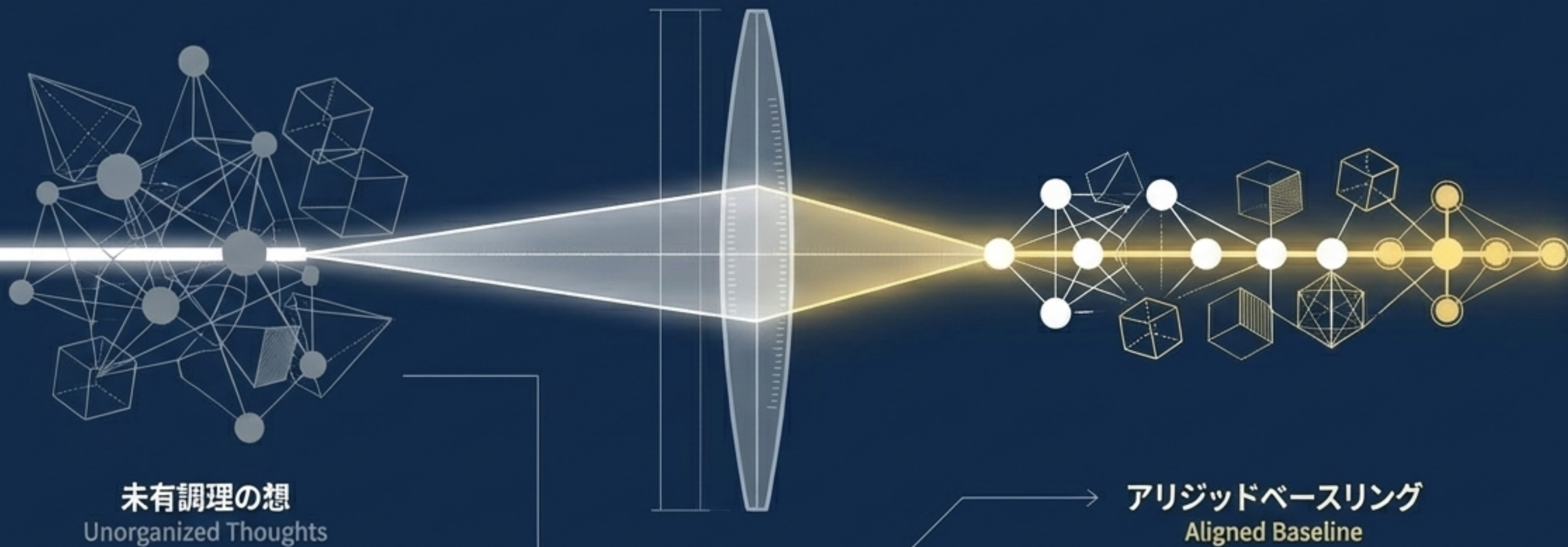
問いは相手を操作する道具ではなく、相手の内的構造を外に現す「鏡」として機能します。  
三つの鏡を順に回すことで、相手は自然と自分自身の決断の座標軸を理解していきます。



# 第1の鏡：事実鏡（Fact Mirror）

現状を「相手の言葉」で返す

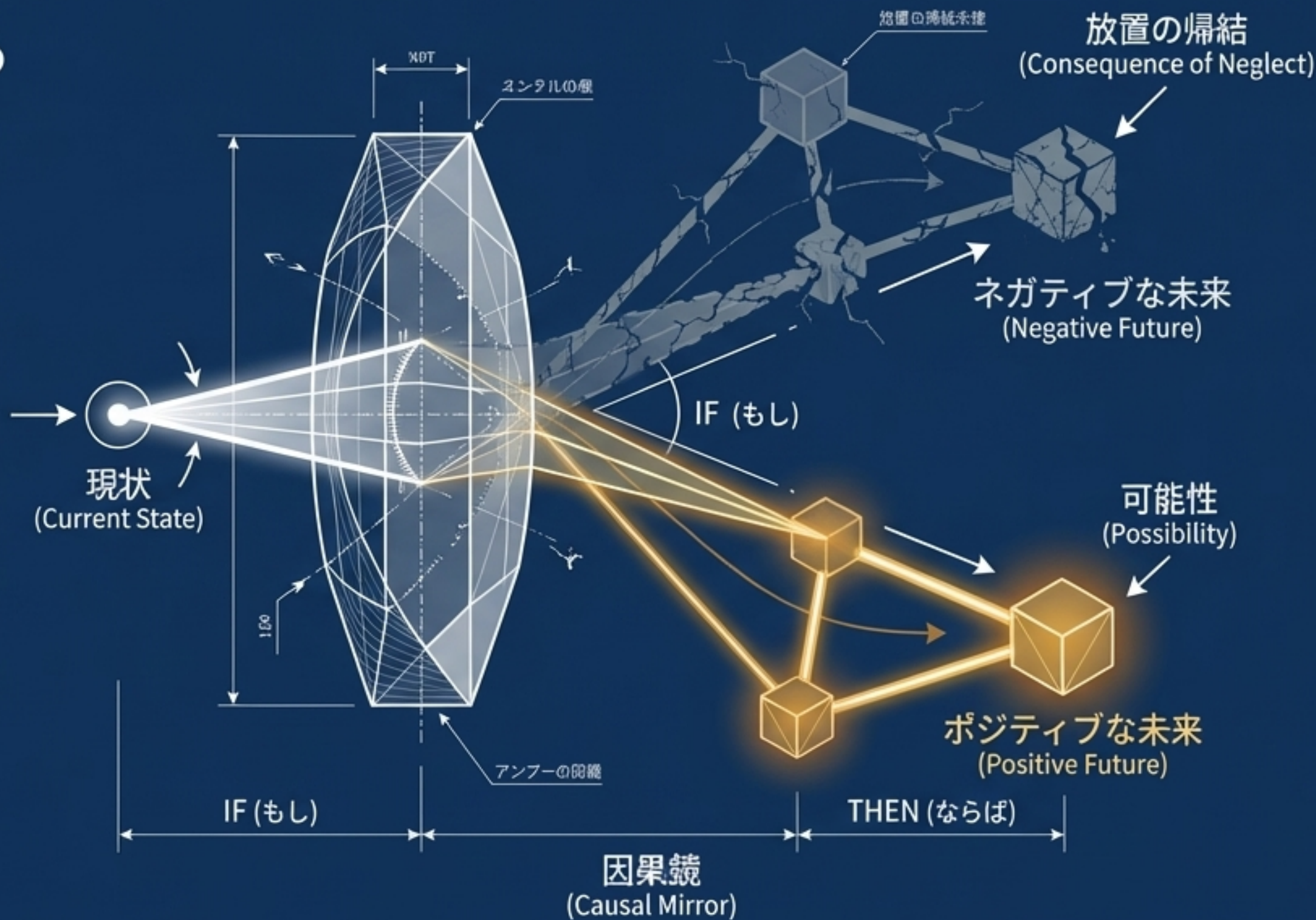
- 問いの例：「そうなるよ、今〇〇という状態ですよ？」
- 構造的役割：正確さよりも「自分の考えが正確に映っている」と感じさせることが重要。まずは現状の認識を同期させ、対話の土台を築きます。



# 第2の鏡：因果鏡 (Causal Mirror)

## 放置の帰結を自分事にする

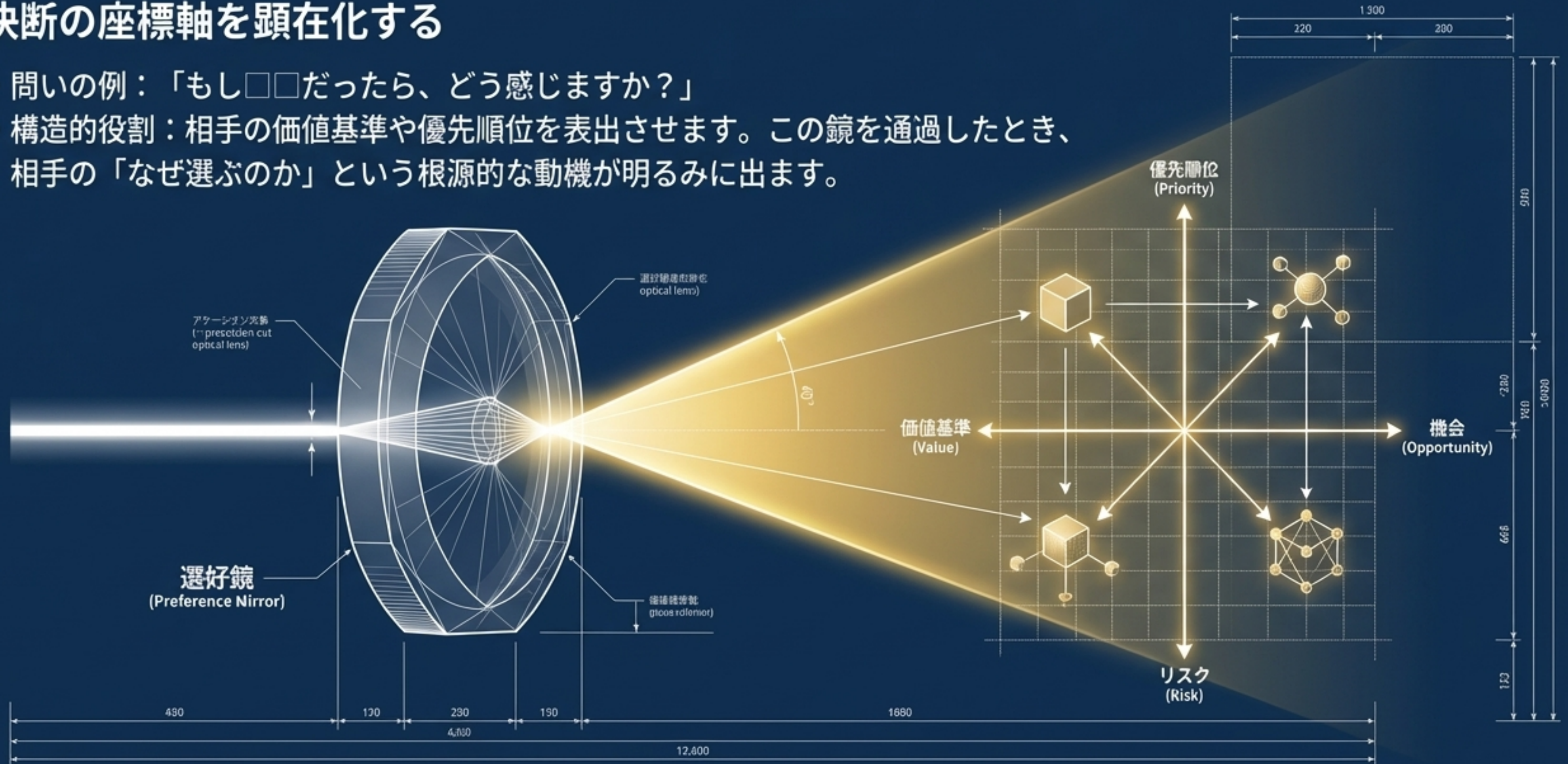
- 問いの例：「このまま進めば△△の可能性がありますが、どう思われますか？」
- 構造的役割：現状と未来をつなぐ見えない「因果網」を可視化します。相手にその因果が及ぼす影響を、自らの課題として認識させます。



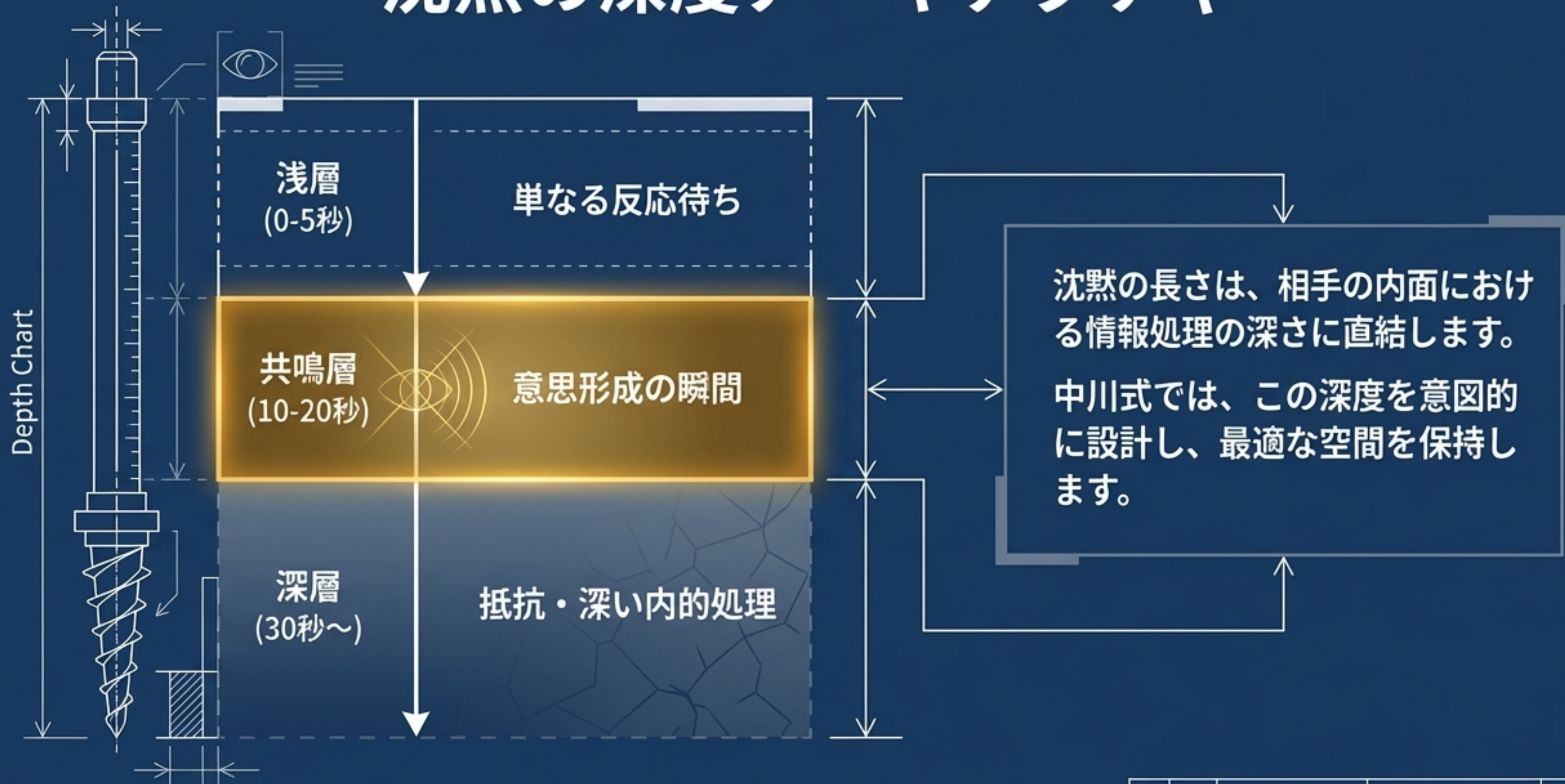
# 第3の鏡：選好鏡 (Preference Mirror)

## 決断の座標軸を顕在化する

- ・ 問いの例：「もし□□だったら、どう感じますか？」
- ・ 構造的役割：相手の価値基準や優先順位を表出させます。この鏡を通過したとき、相手の「なぜ選ぶのか」という根源的な動機が明るみに出ます。



# 沈黙の深度アーキテクチャ



# 「10～20秒の沈黙」を保持する

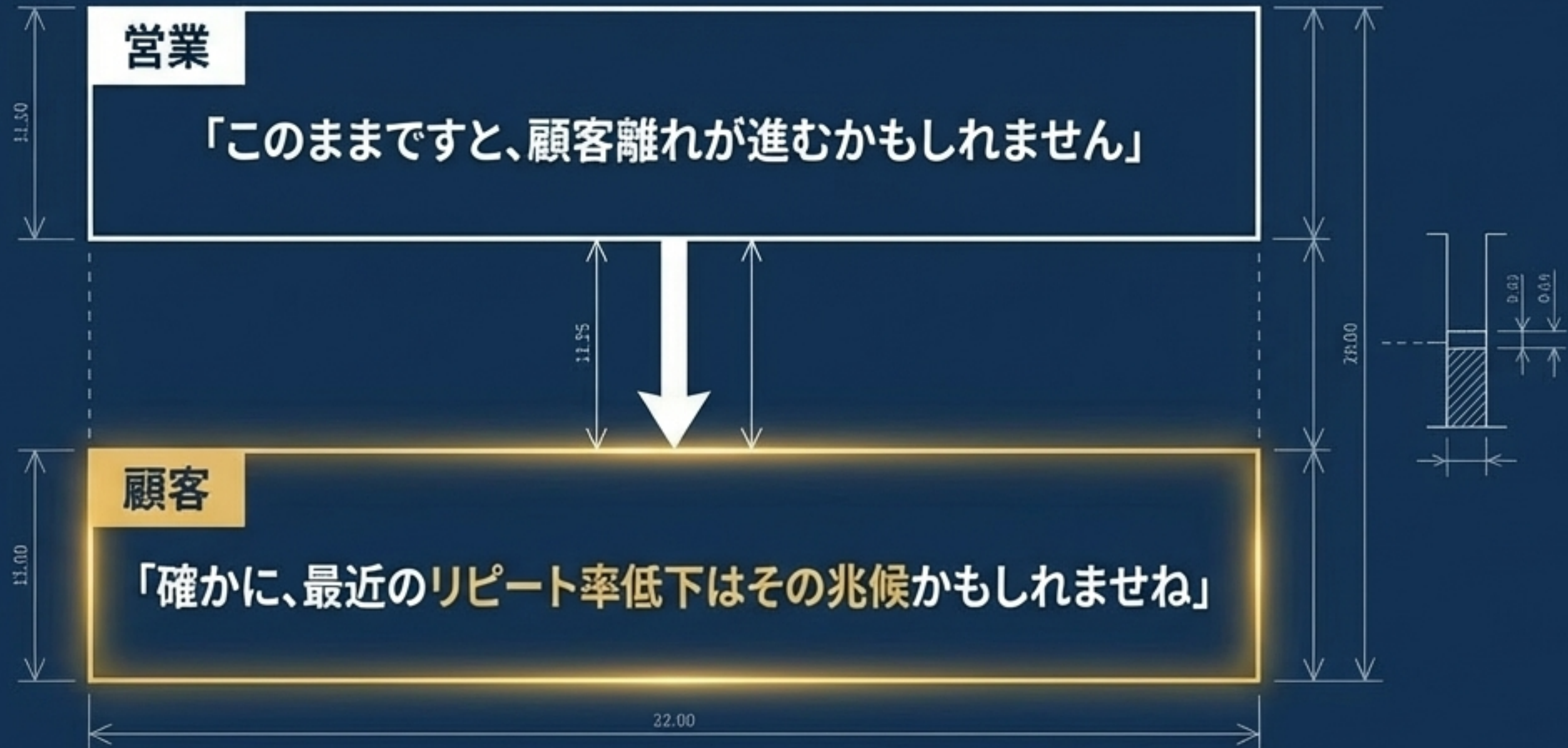
問いを投げかけた直後、言葉を足さず、相手が考えざるを得ない空間を保持します。この意図的な沈黙（10～20秒）こそが、決断が芽生えるための絶対的な器です。「待つ」ことは、極めて高度な構造操作です。



沈黙＝能動的思考の構造的保持

# 共鳴の成立：説得から「共創」へ

共鳴とは、相手が「自分の言葉で未来像を語り直す」瞬間に生まれます。営業が与えた因果を、顧客が主体的に再表現した事実こそが、意思決定の強固な土台となります。

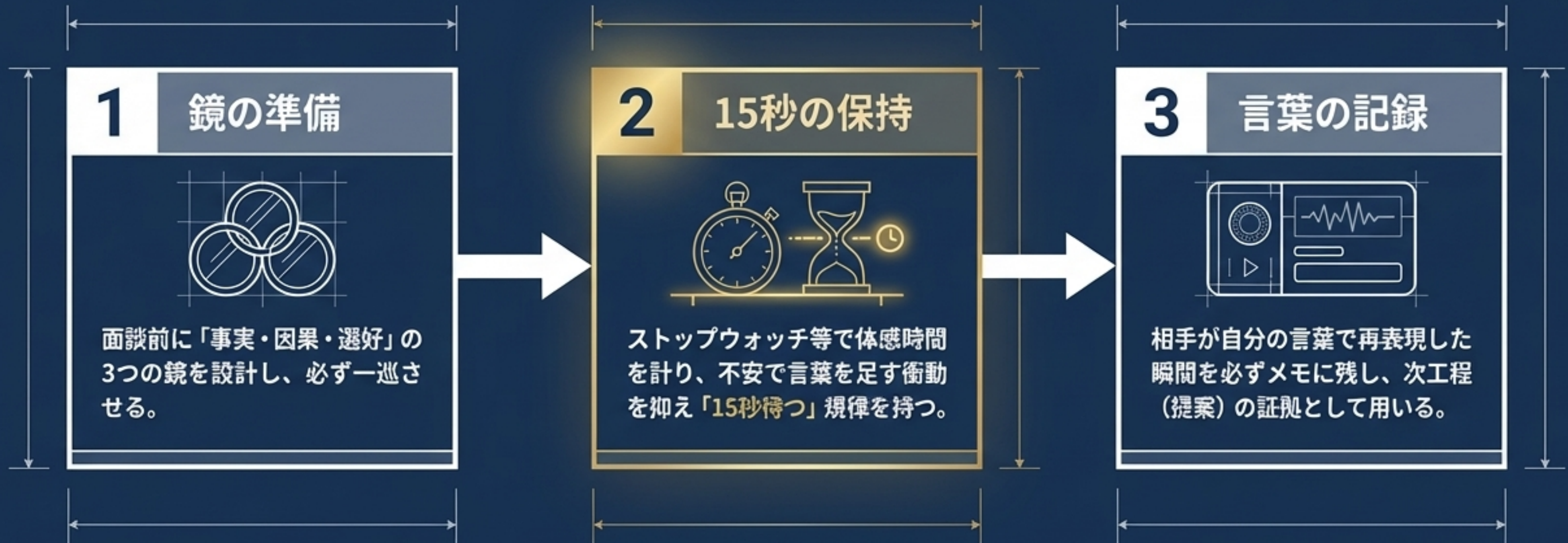


# 共鳴を破壊する「禁句のバリケード」

結論を押し付ける言葉は、相手の主体性を奪い、沈黙を打ち消し、共鳴を即座に閉ざします。



# 対話設計の実務プレイブック

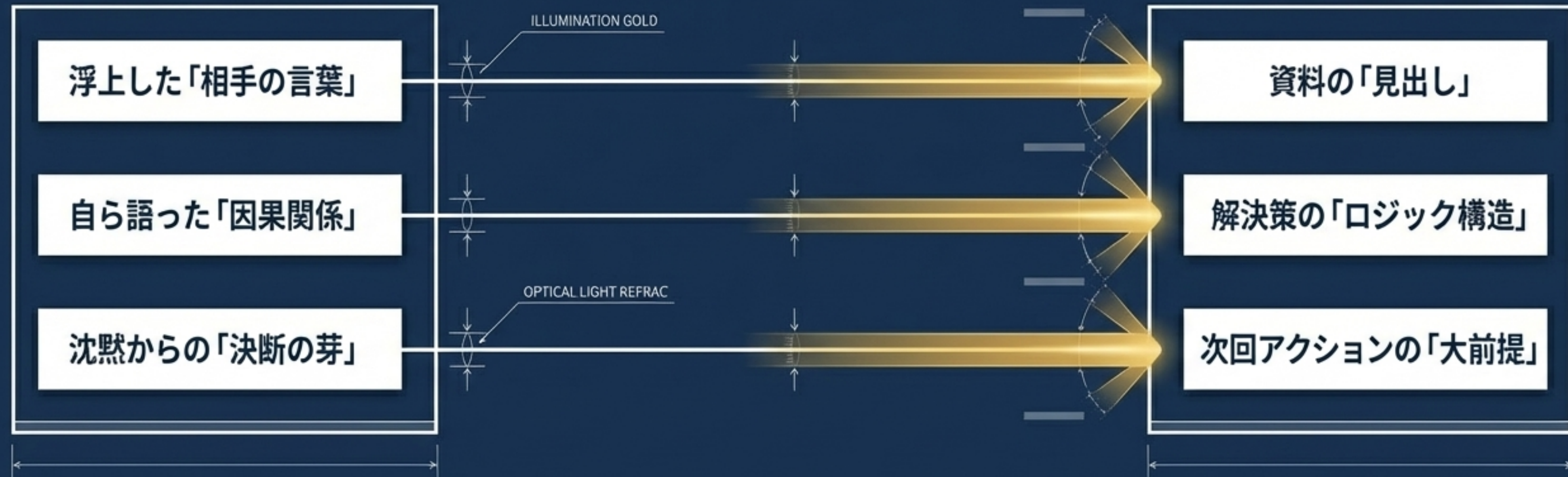


# 対話から提案へ:「共鳴」を構造へ変換する

対話は目的ではなく、提案へ接続するための「素材抽出」です。  
共鳴で得られた言葉を再編集し、提案を共通理解の集約へと昇華させます。

## 対話の抽出素材

## 提案の構造要素



# 決断とは「理解の完成」である

営業は言葉を多く持つことではなく、言葉が芽生える場を設計することで成立します。  
問いが相手の構造を映し出し、沈黙がその構造を熟成させ、共鳴が自然に立ち上がる。  
決断は、説得の戦利品ではありません。  
それは「理解が完成したときに起こる、必然の現象」なのです。

