

©ラップ東京では、皆様のお役に立てるような様々な内容のコラムを発信しています。バックナンバーは www.raptokyo.co.jp から

「ちよつとお尋ねしますが…」

私事ですが、知らない人によく道を聞かれます。会社の前で、最寄の駅で、お客様の会社の近くで etc…。年配の方が多いように思いますが、なぜか、よく声をかけられます。あまり、気にしていませんでしたが、全く自分を知らない人にとって自分がどのように映っているのだろうか？そんなことを考えてみました。

営業職に就いて約二十五年。数えきれない方と会い、その度に「初めまして」の挨拶をしてきました。皆さんもお客様、取引先など多くの方と「初めての出会い」を経験されてきたと思います。果たして、初めての自分は相手にどのように映り、どのような印象をもたれているのでしょうか。

第一印象が大事と、恋愛の世界でもよく言われます。初めて会った人に「よく、こんなことをいわれる」「こんな印象をもたれているような気がする」そんなピンとくるもの、ありますよね？やはり、相手により印象を与えることができ、より良い人間関係を構築していきたいと思うのは皆、同じです。ピンとくるもの良いのであれば、自信をもって初めての方と挨拶ができるかもしれません。

当たるかどうかは知りませんが「人相でその人を見抜く！」といったような本もあり、それをビジネスに生かしていこうといったネット上の記事も見かけます。視覚、聴覚、言語が第一印象を構成する要素だそうです。

最近、初めて会ったにも関わらず、気が付いてみると自分が喋りすぎてしまったな、と感じることがありました。あまり、自分のことを話すことは少ないほうだと思えますが、その方の聞く目や姿勢などが心地よかったのだと思います。つい、聞かれている以上の話をしてしまいました。このような人のように相手の

緊張感を和らげて、相手が何を重視して話そうとしているのかを感じられるようになりたいと思います。

人と人との距離感是非常に微妙で、あるラインを超えると図々しい人となり、相手の話に合わせてばかりだと「お調子モノ」となってしまいます。最近では、メールやLINEなどのやりとりが増えて、直接、顔を合わせて話すのが苦手、という若者も多いとか。中には上司やお客様とトラブルになってしまおう、ということもあるようです。自分はそのような世代ではありませんが、それでも新人時代のころは、時々、失敗をしたものです。そのような失敗の中で人というのは、一度、信頼や信用を失いかけてしまうと回復するのが大変だ、と学んだものでした。

ある程度、プロとみなしてくれるようになった現在では、できるだけ相手の話を聞くことに集中しています。聞くというよりも聴けるような努力です。耳に入ってくるものを自然に聞くのと、自ら進んで注意深く聴く、とでは意味が異なります。会ったときの印象や人相などももちろん気になりますが、やはり、お客様から発せられる言葉を重く受け止めていきたいと思っています。

最初の話ですが、私が道をよく聞かれるのは、一応、話しかけやすい雰囲気があるのかな？と思っています。小さなことですが、「ありがたい」と言われるのはやはりうれしいものです。

ご案内

ホームページをリニューアルしました！

当社にご用命いただいた今までの制作物をテーマ別にわけてご紹介しております。どうぞご覧ください。

<http://www.raptokyo.co.jp/>



ラップニュース バックナンバーもホームページからご覧いただけます。

※アンケートがありますのでよろしかったら、ご意見をお聞かせください。

今後ともどうぞよろしくお願いします。