



印象の93%はボディランゲージが決める

懐に入る『心理・論理・時間』テクニック【I】I

自分に力が100あっても、他社から70にしか見られなければ、70の評価にしかならない。
しかし、能力が100あるのなら、100あるように見せたいもの。
本来の実力をアピールできる報・連・相の秘訣とは何か。
～今回からシリーズで発行します～

1. 味方をつくる「心理」基本のキ ～コミュニケーション上手への第一歩は、人間関係づくりにあり！～

STEP1 『会わないと合わなくなる』の法則

コミュニケーションの基本は対人関係にあります。まずは心理学のセオリーに沿って、良好な人間関係をつくる法則を見てみましょう。

「会わないと合わなくなる」の法則。アメリカの心理学者ザイアンスによる、人間関係は接触頻度が多いほどよくなり、少なければ悪化するという法則です。挨拶でも気遣いでも日頃の声掛けを続けるだけで好意を持たれるようになります。ではなぜ行為を持ってもらう必要があるのでしょうか。それは自分の力を100%発揮するための環境づくりであり、自分を応援してくれる味方を確保する為です。

例えば報告の場合、中身よりも頻度がものをいいます。たった1分でもいいから報告をする。すると上司は「あいつよくやってるな」と伺えるようになります。見方を変えれば、好意持たれていないと折角能力があっても実際よりも低く見られかねません。だから好意を持たれることは、自分の能力を過小評価されないためのテクニックでもあるのです。

次に、好印象を与えるコミュニケーションのポイント！

コミュニケーションの基本は「何を言うかではなく、どのように言うか」が重要です。

心理学者メラビアンによると、コミュニケーションの際に相手に影響を与えるものは、言語情報が7%、声の調子や話し方などの聴覚情報が38%、見た目や態度などの視覚情報が55%だといえます。つまり「何を言うか」が7%、「どのように言うか」が93%です。ボディランゲージが実に9割以上を占めているのです。

STEP2 「してよニッコリ」の法則

「し＝視線」。「目は口ほどにものを言う」のことわざ通り、人柄や心は必ず目に表れます。相手の目をしっかり見つけて、相手に関心を持っているという気持ちを伝えれば好印象になります。

「て＝手の動き」はジェスチャーをつけることで熱意を示します。

「よ＝よい姿勢」。体の姿勢だけでなく、服装や髪形、態度も含まれます。清潔感とマナーを心がけましょう。

最後に「ニッコリ＝笑顔」。不快感を与えない爽やかで親しみのある笑顔で臨むことが大切です。

さらに、報・連・相のやりとりの中に「ほめる」行為を追加すると大きな効果が期待できます。

STEP3 「みほこさん」の法則

人は誰しも褒められればうれしいものです。褒める事は、良好な人間関係を作る基本でもあります。

相手の心をグッとつかむ報・連・相のポイントは「みほこさん」の法則です。

「み＝認める」相手の存在の大きさを認めることです。

「ほ＝ほめる」特に相手が意識していないような意外なところをほめると効果的です。

「こ＝肯定する」相手の発言内容をそのまま受け入れること。

「さ＝賛成する」まったく同感です。まさに私も同じことを考えていました等。

こんな褒め言葉でどれ程の効果があるのかと思うかもしれませんが、人は事実でなく言葉に反応するものなのです。

フジデント2011 52より

やっと年度末の忙しさから少し解放されました。新天地で初めての年度末と言う事で不安でしたが、沢山の方の協力のおかげで何とか無事乗り越える事ができました。気を抜かず4月からまた気持ち新たに一同取り組んでいきます。