

「すぐやる人」と「やれない人」の習慣という本からです

すぐやる人は自分から挨拶をし、やれない人は相手の出方を待つ。

ビジネスの現場などでは、初めて会う人に挨拶をしたり、名刺交換などをしますが、このときに「すぐやる人」と「やれない人」の違いがくっきりと現れます。初対面の人に会ったとき、私たちはどのくらいのスピードで相手の印象を決めているか知っていますか？一般に 15 秒程度と言われていますが、早い場合は 3 秒程度で印象を感じられる場合もあります。

第一印象で形が作られる考えのことを心理学で「初頭効果」と呼びます。最初の挨拶を交わすくらいの時間で第一印象が決まってしまうなんて怖いんですね。そして、自分から先に動く人はポジティブな印象を与えやすいのです。もちろん、いきなり強引に自分を売り込んだりすることは相手に心理的障壁を作らせて逆効果になってしまいますので、なんでも先に動けばいいというものではありません。しかし、挨拶や名刺交換は自分から先に動くことでポジティブな印象を与えやすくなります。特にビジネスでは、人間関係の中から新しい仕事生まれることが多くあります。自分から動くことで相手との関係性において主導権を握りやすくなります。主導権と言えば何かの駆け引きのように聞こえてしまうかもしれませんが、よりリラックスをして自分のペースで相手との関係構築を進めやすくなるということです。だから、「すぐやる人」は初対面の人に対しても自分から進んでアクションを起こしていきます。一方で、「やれない人」は相手が話しかけてくれるのを待っています。これでは相手に印象は残りやすく、「受け身な人だ」という印象を与えてしまう可能性すらあるでしょう。

引っ込み思案な性格もあって、私はかつて自分から初対面の人に挨拶することにためらいを感じていました。しかし、成果を出す人を観察していると、こぞって自分から進んで挨拶をしたり、名刺交換をしていることに気づきました。それ以降は自分から動くようにしているのですが、やはり相手とのスムーズな関係を築きやすいのです。引っ込み思案だからこそ、自分から動くことで心理的にラクになることに気づきました。そして、「やれない人」は自分から相手に情報を与えることをせず、いわゆる「くれくれ星人」になってしまう傾向にあります。つまり、相手を質問攻めにしてしまって「なんで初めてあった人にここまで根掘り葉掘り聞かれなきゃいけないのか」と、警戒心を持たれてしまうのです。しかし、「すぐやる人」は自分から先に相手に情報を与えます。自己開示においても先手を打ちます。

「返報性の法則」という言葉を聞いたことがある人もいるかと思いますが、人は何かをもらったり、何かをしてもらったら、お礼をしたくなる心理のことを言います。友人に旅行のお土産をもらったら、次に自分が旅行へ行ったときにその友人にお土産を買いたくなります。もらえばなしだと気持ちが落ち着かないという人もいるでしょう。これと同じで、自分から進んで自己開示することで相手の警戒心が解かれて、相手の話を引き出しやすくなるのです。プライベートの話を聞きたいならば、自分からプライベートを明かすことが大切なのです。たとえば、いきなり「趣味はなんですか？」と聞くよりも、「最近ジムに通い始めたのですが、仕事で溜まったストレスを解消できるのでハマっているんです。〇〇さんは何か趣味はありますか？」と聞くほうが断然答えやすいはず。コミュニケーションでも、ぐずぐずしているとせっかくのチャンスを逃してしまいます。だから「すぐやる人」は自分からアクションを起こしていきます。初対面の人に対しても、自分から挨拶をしたり、相手の情報を知りたいければ、まずは自分の情報を伝えたりすることで関係の構築をスムーズに進めるのです。

「返報性の法則」とは何ですか？

()