

「また会いたい」と思われる 人になる 43 の習慣 神岡真司 著

単行本：195 ページ

出版：ゴマブックス株式会社

価格：1,320 円（税込）

はじめに

「また会いたくなる人」と「2度と会いたくない人」の違いはどこにあるのでしょうか？どんな相手にも好印象を与える心理テクニックを身につければ、様々なチャンスをつかむことができるようになるでしょう。1日1つの実践で、1ヶ月後の自分を変えるノウハウをご紹介します。

強烈なインパクトを与える挨拶

一般的に「**明るい表情や態度で、相手の目を見て挨拶をする**」というのが、当たり前のマナーといわれています。もちろん大切なことですが、この当たり前の行為ができていない人も多くいるため、なおさら重要な立ち振る舞いになっていることは間違いありません。しかし、筆者は本書内で以下のように述べています。

しかし、明るい表情で挨拶をしたからといって、それは「感じのいい挨拶をする人」という評価を得ても、それ以上でもなければそれ以下でもありません。

挨拶をする際、特に初対面の場合には強烈なインパクトが伴わなければいけないのです。そのためには「ひとこと付け加える」ということがポイントになります。

「おはようございます。ずっとお話したいと思っていたので、本日はご一緒できて嬉しいです！」というように、「**嬉しい」「喜び」「感激」「感謝**」といったポジティブなイメージをもつ言葉を気持ちの良い挨拶にプラスすることで、相手の受け取る印象を大きく変えることができるのです。

見たままの「軽いほめ」が大切

コミュニケーションを良好に進めるためには「相手をほめること」がセオリーとされています。とはいえ、何をほめたら良いのか分からない人もいます。

あるいは、無理にほめようとしてわざとらしいトークの内容になることを敬遠している人もいます。

感じが良く、かつ仰々しい印象を与えずにほめるためにはどうすればよいのでしょうか。筆者いわく、ごくごく軽い、見たままを言うことが大切なのだそう。ちょっとした表情や服装の変化など、ぱっと見てすぐに言葉にできるようなところをほめてみるのです。難しい場合には、ほめるまでいなくても、ひとこと言及してみるだけでも問題ありません。

「あ、髪短くしたんですね」

「いい柄のネクタイですね」

この程度であればわざとらしさはありませんし、話がそこで終わったとしても特にダメージはありません。相手が触れて欲しいと思っている要素だった場合は「この人は自分に興味を持ってきている」というふうに印象付けることができます。

ほめ上手には要注意

一方で、世の中には人を良い気持ちにするのが上手い人、いわゆる「ほめ上手」な人がいます。人間は上手なほめと一緒に質問されると、ついつい乗せられて余計なことまで答えてしまう場合が多々あるものです。初対面のコミュニケーションで、自分の自慢話をペラペラと喋り続ける人に良い印象を抱くことは少ないでしょう。うっかり放った一言が、自分自身のイメージを大きく変えてしまうこともあります。相手がほめ上手の時は「ありがとうございます！」と快活に返答し、人格・人間性が安定していることを表現することも重要になります。

公私を問わず、「また会いたい！」と思われることは大きなメリットです。その方法をシンプルに学ぶことができるオススメの一冊です。