

外部との関係づくりについて

◇ 関係づくりの目的は何か？

1. ビジネスを広げる
2. ビジネスの相手として信頼してもらう
3. 自分や当社に興味を持ってもらう
4. 相手や相手の会社のことをよく知る

◇ 関係づくりのノウハウ・心得

1. 結果を急がない。結果を急ぐと信頼を失いやすい。
2. 情報は一度では手に入らない。細切れ情報をつなぎ合わせる作業が必要。
3. 言葉は忘れられるが印象は残る。身なりや態度、職場の雰囲気も大切。
4. 印象は相手の心理状態によって変わる。タイミングが大事。
ex 決算時期、締め日、重要会議の前後など
5. 相手の言葉や表情の変化を読み取る。
ex 時計を見る、目をそらす、肝心な話に入らない、目を見開く、前のめりになる
6. 背伸びはバレる。身につけていない言葉は使わない。
ex 「そうでございますね・・・」
7. 好印象の人の関係者には、好意的に接してくれる。自分の力と過信しない。
8. 話すよりしっかり聴く。相手の微妙な言葉の違いに注意する。
ex 「上にあげてみます／相談してみます」、「頑張ってください／頑張りましょう」
9. 一度に全部は伝えきれない。残りは次回に回す余裕を。
10. 次回の約束は、更に関係を深めるチャンス。つなげることが大切。

◇ 番外編

1. 交渉するときは「北」を背にするとよい。
2. 初めて会った先には「礼状」を送るとよい。もし返事があれば信頼してよい人。
3. 相手に合わせてばかりだと疲れる。自分の価値観を持つと心が落ち着く。
ex 人生観、仕事観、社会観、世界観、教育観、歴史観など