

ビジネスにも活用できる！

人間関係に役立つ法則

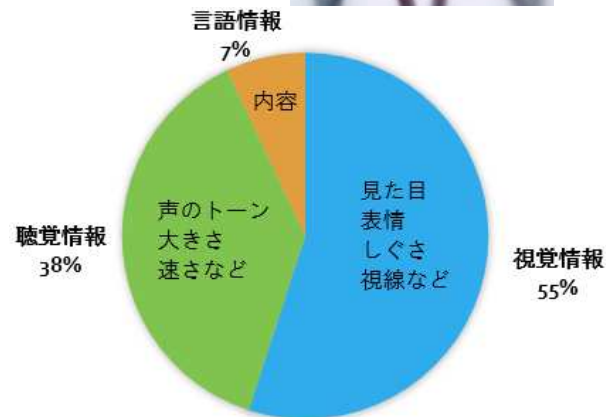


よい人間関係はビジネスの成功に直結するといわれています。
今回は世の中に数多くある「法則」と呼ばれるもののなかから、ビジネス上の人間関係にも活用できるものをいくつかピックアップしてご紹介したいと思います。



ジラートの法則・・・人は平均して 250 人の人間とつながりがある
つまり1人を不快にすることは 250 人を敵に回してしまう可能性があるということです。
人との付き合い方について考えさせられる法則です。

メラビアンの法則・・・人の印象は非言語情報が 93%を占める
聞き手への影響を与える割合は視覚情報(見た目、態度、表情など)が55%、聴覚情報(声のトーン、大きさ、話し方など)が38%、言語情報(話の内容など)が7%だと言われています。
「何を言うか」も大切ですが、「どう言うか」「どんな態度であるか」という非言語情報も非常に大切であることを気づかせてくれます。



ポッサードの法則・・・物理的距離と心理的距離は比例する
普段近くにいる相手ほど好意を抱きやすいのだそうです。男女間でよく使われる法則ですが、ビジネスの世界でもお客様と信頼関係を築くには継続的に顔を合わせる事が重要となってきます。

ピグマリオン法則(ピグマリオン効果)・・・人は期待されたとおりの成果を出す
人間は嘘でも褒められるとやる気を出すそうです。相手のいいところを探し、本当の意味で期待して接するとより効果が見込めそうですね。反対に、期待されないことで成績が落ちることをゴーレム効果といいます。

1の法則・・・1つのスライドに1メッセージ、1通のメールに1つの用件
相手にメッセージを伝えるにはシンプルに伝えることが効果的だそうです。

いかがでしたでしょうか？

良好な人間関係を築くことにより、お客様や契約の獲得だけでなく、社内でもフォローを頼みやすくなったりと仕事が格段にしやすくなります。

今年も1年、公私共に人間関係を円滑に過ごしたいですね。