

『印象操作』

好感度をUPさせよう

会った瞬間、

「感じのいい人だ」と思ったことはありませんか？

反対に、

「感じの悪い人だ」と思ったことは？

これが第一印象です。

“パッと見”ですから、視覚からの情報をコントロールすればよいのです。
表情・目つき・髪型・服装・立ち振る舞いといった外見です。

昔から「人を見かけで判断してはいけない」と言われます。
裏を返せば、人はそれだけ見かけで判断するということなのです。

ですから、人の目に触れる自分をどう演出するかは、
印象をコントロールする上では極めて重要になってきます。

無表情は×、口角を上げてスマイル○。

不安げな目元×、穏やかで落ち着いた目元○。

ガサガサの肌×、ピンクで透明感のある肌○。

「人は外見ではない、中身で勝負だ」とお思いの方。
それも一つの考えですが、明らかに不利からスタートすることはありません。
なぜなら、第一印象には**初頭効果**があるからです。

“初めに持った印象＝第一印象は、良くも悪くも後々まで引きずる”
ということです。

次の訪問先でさっそく、**印象操作**を試してみましょう。
やり方は簡単です。

面談の前にスマイルをリハーサルします。

そして、
お客様と目が合ったら**即スマイル**です。

新規客でも既存客でも、どちらの方にも使えます。