

## 自分がしてほしいことはどんどんやる。 自分が人からされて嫌なことはしない。

嶋津 良智氏 上司学コンサルタント、著述家

「セルフプレゼンテーション」とは、自己アピールあるいは自分を売り込むときに、相手に良いイメージを持ってもらうためのものと捉えて、私自身が気を付けていることをいくつかお話したいと思います。

まずひとつは、人と会う時に「時間泥棒」にならないようにすること。自分も相手も時間と労力を費やすので、終わった後に「時間の無駄だった」、「何かよくわからなかった」とならないように、端的に言う相手に「おみやげを持たせる」ことを意識します。自分と会ったことで「元気になった」、「楽しかった」、「勉強になった」、「良い情報をもらえた」と思ってもらえるような何かを持って帰ってもらうようにするのがいいです。最近元気がなかった方には笑ってもらえる話を用意したり、相手が以前話していたことに関連する情報を調べて持って行ったりします。

もうひとつは、「信頼」を大事にすること。人間関係で一番大切なのは信頼だと思うので、大きな約束以上に小さな約束を守るように気を付けています。大きな約束は大事なので誰でも守りますし、それが当たり前です。しかし、

ちょっとした小さな約束も守って、わざわざ何かをしてもらえるのはやはりうれしいですよ。

例えば雑談の中で自分が知っているレストランの話をして相手が興味を示した時に「じゃあ今度紹介しますよ」と言ってそのまま、というのはよくあることです。それをとがめる人もいませんが、そういう約束こそ守って、レストランの Web サイトのアドレスを後でお知らせしたり。あるいは、急いでいる時にばったり出会った知り合いに「今度連絡するね」と言って、後から「この前は偶然だったね」と連絡を入れたり。人がおろそかにしてしまいがちなことをきちんとやるのが、信頼を得ることにつながると思うんです。

あとは細かいことになりますが「わけのわからない自慢話をしない」、「場所を選ばず大きな声で話さない」などというのがあります。簡単に言うと、人が嫌がる要素は排除することです。僕の原点は母の教えで「自分がしてほしいことはどんどん人にもしてあげなさい。自分が人からされて嫌なことは人にもするんじゃない」。すべての基本はこれなんです。

グローバルなビジネス環境で活動するビジネスパーソンは、1対1での対話から大勢の前でのスピーチまで、さまざまなシーンで「セルフプレゼンテーション」の機会が多いもの。そこで2014年、アジアエックスからの提案は「セルフプレゼンテーション」を磨くこと。プロとして光るためのコツやポイントを、ビジネス書の著者やセミナー講師などとして活躍される方々からアドバイスしていただきました。



嶋津 良智 (しまづ よしのり)

一般社団法人日本リーダーズ学会代表理事、リーダーズアカデミー学長。日本・シンガポールをはじめアジアを中心に経営コンサルとして活動。アジアエックスにてコラム「リーダーにつける薬」を連載中。著書多数。