

経営のヒント181 やは!第1印象は大きい

第1印象を決定づける「初頭効果」

第1印象は人物評価にも非常に重要である。
ここで1つの実験をしてみたい。
心をピュアにして、次の2人の紹介文を聞いて欲しい。

AさんはA商事に勤務する28歳の男性。
彼は同僚から勤勉で真面目と評価されている。
根気がないのが欠点だが、部下からの信頼も厚い。

BさんはB商事に勤務する28歳の男性。
彼は根気がないのが欠点。
同僚からは勤勉で真面目と評価されている。部下からの信頼も厚い。

さて、どちらの人に好感をもつだろうか？
基本的には同じことを言っているのだから、大きな差はないかもしれない。
ところがBさんの方が「根気がない」という欠点が印象として残ってはいないだろうか？
両方の文章は「根気がない」という位置が違うだけである。
これを「初頭効果」といって、最初に出来た内容が全体の印象を決定づけてしまう心理効果である。

このように最初に与えられる情報は重要であり、初対面の人には身だしなみや言葉遣いなどを注意しないと、そのあとの評価まで決まられてしまうかもしれない。
第1印象は重要である。

「マンガでわかる心理学」ポーポー・ポロダクションより参照

<経営のヒント>

日本人は自分の気持ち、感情をわかって欲しいという潜在意識があり、
どうしても状況説明を先に話したいという意識があるようです。
プレゼンテーションでいう「帰納法」で話をします。
まずは状況説明から話し始めて、結論は最後になります。

ビジネスでは、プレゼンテーションは、結論から話をする「演繹法」が基本となります。
残念ながら、この「演繹法」で話が出来ないビジネスマンは多くはいません。
日本人は、学生時代からそんな習慣がないからです。

第1印象が大事。

「初頭効果」を考えて、話をしているビジネスマンは・・・仕事が出来ない人です。
まずは、結論から話をする訓練をしましょう!
まずは、ほめることを先にしましょう!
21世紀の出来るビジネスマンは心理学を知っていることが必要条件になります。