

言葉よりも効果がある — 交渉

ふつうの人は……

論理的に話して相手を説得します

エレガントな人は……

最初のしぐさで説得します

自分の意見や言い分を通したいとき、ふつうの人は論理的に話すことで相手を説得しようとします。

裏付けとなる資料やデータもしっかりそろえて、いざ交渉のテーブルへ。肩が上がつてちよつと緊張気味です。

そこへ、ふんわりとした空気と一緒に一人の女性があらわれました。礼儀正しく物腰もやわらかい。でも、背筋がピンと伸び、堂々としています。

たとえるなら、富士山でしょうか。凜として美しくそびえ立ち、神々しいまでのオーラを放っているのです。

こんなとき、一瞬にしてその場の雰囲気が変わります。

「彼女のような人は、うわべだけでやり込めることはできないな」

「女性だからといって、甘く見たら大変」

柔道や剣道などの武道なら、相手は、ここでもう一本取られたというところ
です。

つまり彼女は、しぐさや立ち居振る舞いだけを武器に、交渉を最初から自分のペースにもって行ってしまったというわけです。