

ホスピタリティワーク

ホスピタリティを発揮するための マインドセット初級レベル

- 言われたら、されたら、相手が面倒くさいとかウザいと思うものは何か自分に置き換えて明確に意識しろ、それはやるな。場によってそれらは変化する。
- 相手もしくは場にとって有益性の高いもの、単純に楽しませるものや幸福感を感じさせるような何かを常に瞬時にはじき出す習慣を持つように。

ワーク 1 食事会

1 0 名くらいの参加者がいる食事会に呼ばれました。
自分は初参加、招待をくれた知人は来ていません。
自分のビジネスと関係のある格上が
多く同席しています。

次回も招待を受けるために、
何をすればいいでしょうか。

食事会ワーク ポイント

- その場にいない「自分を招待してくれた人」に何をすれば貢献できるのか念頭におけ
- 初対面の人たち複数に「気が利く人」と思われる行動とは何か?
- そこにいる人たちの向こう側を読め

ワーク 2 エレベータートーク

偶然入ったビルのエレベーターで、自分がいつか会いたいと思っていた取引先のキーマンである人物と2人きりになりました。

行き先は60階、1分ほど時間があります。

自分に興味を持ってもらうために1分で自分をプレゼンしてみてください。

エレベータートーク ポイント

- 基本的に「前のめりの売り込み」は誰にとっても迷惑である
- 服装・持ち物・天候・場所などから自分との共通点を見出しそこから話を広げて印象的なワンポイントを30秒で作り出せ
- 本人の向こう側にいる誰かを想定しての言動を

ワーク 3 お気に入りの店

メニューも内装もスタッフも何もかもが好みのお店を見つけました。

お店から「特別なお客様」として扱ってもらうために何をすればいいでしょうか？

お気に入りのお店 ポイント

- 客意識は常時捨てる。どこにしようとして自分が提供側であろうとすること
- どんなにホスピタリティの高い店であつたとしても、自分がその店をもてなす側だという意識があれば言動は必ず変わる
- お金は払っているのではない、払わせていただいているのだ

ワーク 4 SNS

とあるSNSを見ていたら、自分と考え方や趣味が非常に共通する人を見つけました。

近いうちに一緒にビジネスをやりたいと考えた場合、どのようにアプローチをかけますか？

SNSアプローチ ポイント

- 文字コミュニケーションの技術を常時上げる努力を。文字コミュニケーションは現代必須のスキルである。文字に感情や敬意を乗せる訓練を
- どんなに相手が格下でも、ビジネスを前提とするなら下手に入れ、共感と賛美から興味を引かせること
- 文字コミュの技術がない限り対面より時間がかかると思え、長期戦覚悟必須

ワーク 5 恋愛

めちゃくちや好みの人と出会いましたが、相手は仕事
が1番で現在恋愛には全く興味なし。仕事上では共通
点はありません。人づてに聞いた話では自分はその人
の好みとは対極にあるようです。

この不利な状況から1年以内に結婚まで持って行って
ください。

恋愛ワーク ポイント

- 好みじゃない限り恋愛において「好意」は迷惑に近い。迷惑を回避し好感を得ようと思ったらホスピタリティマインドなしには可能性ゼロだと思え
- 交際などのゴールはスキゾ的に一旦押し殺して、貢献や奉仕などの姿勢を強めることで好印象を得ることだけを当面の目的として言動を意識すること