

朗 読 文

OLが喫茶店や花屋など、「自分の店」をもつための方法を特集した記事を、以前、ある雑誌で読んだことがある。その中に、資金作りの為に銀行に貯金をするならば、毎月決まった日に、決まった額を口座に入金するというものがあった。こうしておくとして、開店資金など銀行から融資を受ける際、大いに役立つというのである。というのは、社会的地位も資産もコネもないOLが、いきなり銀行にとびこんで、開店資金を融資してほしいと言っても、まず相手にしてもらえない。そのOLに対する銀行の信用度はゼロなのだから、これは当然の話だろう。

このとき、ものを言ってくるのが、毎月二十五日なら二十五日に、定額がきちんきちんと預金されている預金通帳なのである。金額は、たとえ毎月二万とか三万円という少額でも、その「実績」がOLその人への信用につながっていく。これに対して、トータルの金額は多くても、ある月は十万円貯金したかと思うと、次の月はゼロというように、「変動」のあるものはそれだけ信用度も低くなるそう。銀行から金を借りる場合だけでなく、信用感があるかどうかは、すべての人間関係の基礎になる。人は、信用感が感じられない人間と親しくしたり、仕事をまかせるといふ気にはなれない。信用感のないところに、好印象もないのである。

この信用感を相手に印象づけるための自己表現法だが、例は悪いかもしいないが、この自己表現法に一番通じているのは詐欺師だと言ってもいいかもしれない。詐欺師たちのほとんどが服装に気をつかい、狙ったカモと会うときは、いつもきちんとしたものを身につけている。また会う場所も、一流ホテルのロビーなどをよく使う。金を借りた場合でも、たとえ少額でもきちんと返すなどというのも、詐欺師の常套手段である。こうした詐欺師の手口はわかっているにもかかわらず、いざそれをやられると、コロリと引っかかってしまう人が実に多い。

詐欺師のように人をだますのは犯罪だが、相手の信頼を獲得するための自己表現術は、先にもふれたように、スムーズな人間関係を築き、自分を生かすためにも、ぜひ身につけておきたいものなのである。

社会的には信用ゼロのOLでも、ちょっと預金の仕方を工夫するだけで、大きな信頼も得られるというように、人に信頼感を与えることができれば、あなたの人生も大きく変わると言っても決して過言ではないだろう。