

渡辺ハウジングOBの皆様と
未来のお客様にお届けする

やすらぎ通信

渡辺ハウジング
03-3959-8743



つい先日、新年を迎えたつもりがもう2月半ば。早いですね。ここにきて雪が降ったり…と寒さは相変わらず続いています。 「雪消え月」「梅見月」 等

とも呼ばれるように、暦の上ではわずかながら春の気配が感じられるこの頃です。

寒くて暗い冬が過ぎ去り、明るい春が始まる予感に心が弾みます。



小鳥がさえずり、いろいろな花が咲き、やわらかな春風が吹き・・・し・あ・わ・せ。でも油断は禁物。

季節の変わり目は体調を崩しがちです。又、インフルエンザも蔓延中。どうぞ気を付けてお過ごしください！

失敗事例から学ぶ家づくり成功の秘けつ！(5)

新たなテーマとして、家づくりの際に注意すべき大切なポイントを書かせていただいています。ご参考になれば幸いです。

【お得なはずのキャンペーンで高い買い物】

お得だと思って契約したが、実はそうでもなかった、という事例です。買い物をする際、定価より少しでも安く買えたら、誰も得をしたと満足するものです。こんな人間の心理を利用し、住宅会社はキャンペーンを仕掛けるので要注意です。代表的な二つのタイプのキャンペーンをお教えします。

■展示場売却キャンペーン

チラシなどで、展示場売却1棟 1300万円といったような広告をご覧になったことがありますか？家が1300万円ならお買い得、と感じますね。こういったキャンペーンに申し込むこと自体は、特に問題はありません。ただし、間取りが既に決められていて変更できません。実際には1300万円の他に費用が必要になるのですが、もしこれに当選すればお得かもしれません。しかし、問題はその後起きるのです。申込みをした人すべてにこんな勧誘が始まります。例えば次のような電話です。



「お申し込みをいただき、有難うございました。今回、残念ながら1等は外れたのですが2等が当たりました。今なら特別価格でご購入いただけます」

この場合は、最初から上乘せした金額を差し引くだけなのでからお得とは言えませんね。

■月末決算型キャンペーン

その月内に契約を決めると〇〇〇円安くなる、と契約を迫られるケースもあります。



(普通では考えられない大幅な値引き)

間取りや資金計画、住宅会社のこと等よく分かって納得していれば問題はありません。しかし、多くの場合何も決まっていない状態で、契約を迫ってくるケースがほとんどです。間取りは？ スケジュールは？・・・？住宅会社は、月末ごとに売り上げの集計をしています。その月の契約高を上げたい時や、契約がなかなか取れない会社は、こういった無理なキャンペーンを打つことがあります。

買う側は、冷静に考え、きっぱりと断ってよいのです。価格に惑わされ、「今買うとお得」と思い込んで契約すると後悔することになりますのでご注意を！

次回に続く

「鮫鱈 (あんこう)」

海底深くに生息する魚。扁平な体に大きな頭と口で、かなりグロテスクな姿です。鮫鱈を食べるのは日本人だけだそうですが、これを最初に食べた人はエライ！鮫鱈は、骨が固く身が柔らかくヌルヌルしているので「吊るし切り」という方法で捌きます。

金具に顎をひっかけ、大きな木の枝や梁に吊り下げて、エラと尾を落とし内臓を取り出した後、身を切り取り、最後は顎と骨だけが残ります。

肝臓、皮、エラ、卵巣、胃、腸など、捨てるところが無い魚として有名です。ちょうど今が旬。

寒い時期には、お鍋がおススメ。ご家族で、温かいお鍋を囲み、幸せな時間をお過ごしください！



第一印象の大切さ



「第一印象」というと、何だかそれだけで緊張してしまいそうな言葉ですね。

誰でも初対面の時は緊張するものです。何故なら、それだけ第一印象が重要だ、ということ暗に理解しているからです。

そして又、自分の第一印象は悪いのでは？と心配する人が多くいるからのようにも思います。

お客様と接する時にしても、プライベートで人と出会う時にしても、第一印象が悪くてうまくいかなかった、というケースは数多くあるように思います。後から、印象を転換させることもできないことはありませんが、最初から印象を良くする努力をして損はないはずで

では、印象を良くするにはどうすべきなのか？それを知っておくことは、とても大切だと思います。人は一体、どこを見て印象を受けるのでしょうか。

第一印象で先ず一番に重視されるのは、その人と気が合いそうかどうかということ。そして、二番目に表情を含めた顔でしょう。

気が合うということは、自分と似ていると言いつ換えられるようにも思います。

この状況を努力して作るには、相手の話をよく聞き、同調し、そして自分の思いを伝える、ということが考えられます。

時には、相手を褒めることも効果的かも？又、相手のしぐさを真似ることで親近感を覚えるということもあるかもしれませんね。

では次に、顔の表情を良くするにはどうすべきでしょう？



先ず笑顔が挙げられるのではないのでしょうか。「笑う門には、福来る」の諺どおりです。

皆さんの周辺にいる人達を思い浮かべてみてください。「憎めない人」というのは、大抵いつもニコニコしているものです。相手に警戒心を与えないという意味では、表情を豊かにするという努力も必要かもしれません。

何を考えているのか判らないような表情では、第一印象は決して良くないと思います。

初対面の時に相手の反応・表情を見て、自分の第一印象が良いのか悪いのかは、ある程度推測できます。そしてそれが残念ながらあまり良くなかった場合、総じて自分が相手に抱く印象も同様に悪くなってしまいがちです。こういう場合は、先ず落ち着いてニコニコしてみましょ



う。かなり高確率で印象は良くなるはずで

これは、対面した時だけに限ったことではなく、電話でもいえることですね。顔は見えなくてもニコニコしながら話していることは、声だけでも伝わります。

笑顔が笑顔と呼び、周囲がいつの間にか皆笑顔というのはとても気持ちが良いものです。笑顔の輪が大きく広がると嬉しいですね！！

「編集後記」

♪♪春は名のみの、風の寒さや・・・♪♪

まさにこの歌詞通りの日々が続いていますが、皆様にはお変わりなくお過ごしのことと思います。

確かに、風はまだ冷たいのですが、日差しが長くなり暖かい春もすぐそこまで来ているように感じられて、少しワクワクします。

年末年始のお疲れは解消できましたでしょうか？

1月は行く、2月は逃げる、3月は去る、との言葉があるように時間は猛スピードで走り去りますが、競争するのは大変です。自分のペースで安全運転を心掛けましょう。

今月号も、お読みいただき有難うございました。



「やすらぎ通信」をメールでご覧いただけます。

ご希望の方は、アドレスをお知らせください。

編集責任者 渡辺 田鶴子