

HSPさんへの対応のコツ虎の巻

【募集・セールス時】

お申し込みの際、背中を押すすぎない	押しに弱いので、自分の意思で決断する余白を残して納得して申し込める空間を作りましょう
締切日を少し長めにとる	HSPさんは決断するまでに人より時間がかかります。 締切日に余裕がないと焦って考えてわけがわからなくなってしまうので、長めにアナウンスしておきましょう。 内容もじっくりと吟味したい傾向にあるので、告知自体は募集よりかなり前から丁寧に何度も行うようにします

【メール・日常連絡】

お名前への入力の手入力ではなく必ずコピペする	お名前間違いを気にされたり、傷ついたりしてしまいます。
返信はなるべく早めに行う	返信が遅いと、放っておかれた、見放されたと感じてしまいます。
ビジネス的な文章をなるべく避ける	普通のビジネス的な文章でもHSPさんにとっては冷たく聞こえてしまいます。些細なことで傷つきやすいので、距離感を遠くせずに文章を堅苦しくせずに特に語尾には気を付ける
メールなどの記録系は捨てずに取っておく	思い込みがそのまま記憶にすり替わってしまう時があるので、お相手に安心してもらうためにも記録は全て残しておきます。

【セッション・レッスン】

レッスンやセッション時など個別のカルテを作って日付や会話内容など細かく記録しておく	1年後などに再会した場合に、以前のお相手の状況などを覚えていけると安心感を感じてもらえて信頼が深まります。
質問しやすい場を作る	みんなの前で挙手しての質問はHSPさんにとってはかなりの勇気と覚悟が必要です。 指名して何か発言してもらう際に都度わからないところや質問がないか確認して質問しやすい場を作りましょう。

【グループ講座運営】

グループレッスンなどでみんなの前で発言してもらうときにはほったらかしにせず全力でサポートしてあげましょう	たとえ少人数の場でも、発言する際にとても緊張されていますのでこまめに相槌を打ったり、フォローの言葉をかけて安心させてあげましょう
自己紹介や感想には時間制限を設ける	“HSPさんはたくさん伝えたいことがあるので、話が長くなる傾向にあります。 話を止めたり、遮ると後で「長すぎた」と反省して落ち込んでしまう恐れがあるので、最初から時間制限を設けておくようにします”

【長期的な信頼関係】

自分がされて嫌なことはしない	提供する側になったときに世間のビジネスの常識を優先しがちですが、自分がされて嫌なことは常識であっても一旦立ち止まって他に良い方法がないか考えてみましょう キーワードは「誠実」です
10年20年のお付き合い前提で行動する	“HSPさんは一度信用してもらえたら、末長くおつきあいを続けることができます。 10年先もおつきあいが続いていると考えた時にしようとしている行動が本当に適切かどうか考えてみましょう”