

寺田 和正さん

サマンサタバサジャパンリミテッド社長

人脈をデザインする

②

私の「アドバイス」



人とお付き合いする際、大切にしているのは、自分の思いを相手に伝へます。初対面の人には会いたい」という気持ちが高まります。「リスクペクト(尊敬)している」という思いが相手に伝へる

われば、お互いに仕事がスムーズに進み、様々なチャンスが広がると思います。プレゼントも思いを伝える一つの方法ではないでしょうか。例えば、プロモーションモデルなどを務める

下心を持たず信頼し合う仲に

喜んでくれたようでした。プレゼントは人間関係を築くうえで、良いスペースになります。「あなたに会えてうれしい」という自分が感情表現が苦手な人が多いと思います。日本人にはこうした感情表現が苦手な人が多いと思いますが、海外ではごく自然な振る舞いです。

私は一方的な「相手にも喜んでもらえる」という確信があるときしか、ビジネスを共にしないようにしています。海外の著名人たちも、私たちの考え方や、心意気に共鳴してくれるからこそ、一緒に仕事をできるのだと考

えています。パートナーとの信頼関係が良い商品の開発にもつながるのではないか

著名人が来日したり、季節や性格に合わせた贈り物をすることしばしばです。

プロモーションモデル兼デザイナーを務めるピクトリア・ベッカムには先日、書道を体験してもらいました。書道という日本の伝統文化が彼女の鋭いセンスに響くのでは、と感じたからです。書家の指導のもとで字を書いたところ、とても

仕事でも私生活でも、人付き合いで大切なのは下心を持たないこと。ビジネスで自分たちだけがうまくいくようでは、相手に理解してもらえません。ですから、私は一方的な「相手にも喜んでもらえる」という確信があるときしか、ビジネスを共にしないようにしています。

クリスマスカードを送つてくれます。お互いに変わることもしばしばです。クリア・ベッカムは直筆でクリスマスカードを送つてくれます。お互いに変なこともあります。お互いに変わることもしばしばです。