

企業主催などで開かれる立食パーティーは大勢の人に気軽に接することができる好機だ。参加するからにはビジネスに役立つ人脈の拡大につなげたい。上手に活用するコツを探った。

衆院議員の公設秘書を務める高橋拓哉さん(仮名)は立食形式で行われるパーティーに年四十一五十回は出席する。「数百人規模の会では多くの人にあいさつするのは無理」。高橋さんが重視するのが事前の準備だ。

主催者側に問い合わせるなど出席予定者を調べておく。それを基に名刺を交換する相手のリストを作る。「相手に応じ

た話題を用意でき、効率的に回れる」と高橋さん。会場で知り合い、これは、と思った相手には自筆で礼状を出しフォローすることも欠かさない。「三人に一人は礼状に返事がくる。それでお付き合いが始まることが多い」



山田さん(中央)は人脈作りに立食パーティーを積極的に利用する

立食パーティーを人脈作りに生かすコツ

①事前準備を入念に

出席者を調べて、狙いを定めて効率よく会話

②身だしなみは無難かつ工夫を

男性はスーツは無難に。ネクタイで工夫する。女性は服の色でイメージ作り

③先んずれば制する

あいさつしたい相手にできるだけ早く接触

④視覚に訴える名刺を

顔写真付きの名刺など他人との違いを出す

⑤会話は3分以内

会話は短く。趣味などの話題を織り込むと幅が広がる

⑥フォローを大切に

直筆で礼状を書いたり、メールを出したりしてさらに印象つける

番外編「これはダメ」

食事に時間をかける

人と知り合う場と割り切り、飲食は最小限に

会話を遮る

自分がいさつしたい相手がほかの人と会話中にいきなり割り込むのは厳禁

悪口や機密情報を話す

多くの人間が周囲にいるので、どこで話を聞かれていても不思議ではない

いきなり商談

名刺交換した相手にすぐ製品などは売り込まない。関係作りからステップアップ

(注)土田さんの話を基に作成

は人を温かい気持ちにする効果がある。出席者が話しかけやすくなる雰囲気作りが進み、会話も弾む。「緑には癒やし効果がある。自分には楽しいとアピールした時は黄色を選ぶべきだ」(山田さん)。男性の場合

象づけておく。「さっきの発言には共感します、などと切り出しやすくなる」著名人と名刺交換しよう

と会場で長蛇の列ができることも少なくない。前述の高橋さんは「どうしてもあいさつすべき相手のところには開始後、真っ先に向か

う」。出遅れた場合は様子をつかがい、トイレに向かいそつな時などを逃さないようにするそつだ。混沌(こんとん)としがちな立食パーティーにもルールがある。「そのマナー、ヘンですよ！」(アーク出版刊)を監修した土田萬里

立食パーティー攻略法

も一考だ。日本政策投資銀行経理課長の桐山毅さんは英国など海外駐在が長く、現地でも多くのパーティーに参加した。その経験から「人と話す時間を短くするよう心掛ける」。相手も自分もほかの人と話す機会を逸しかねないからだ。セミナーなどの後に立食形式の場が用意されることも多い。桐山さんが試みるのは事前の「仕込み」。後で知り合いになりたい相手にセミナー中に質問し、印

事前に参加者確認 狙い定めて会話を

子さんは「通常の夜の宴席と違い、誰に見られ、話を聞かれているか分からない。食事のマナーはもちろん、会話の仕方に気を付けた方がいい」と助言する。パーティーで多く見られるのが、会話相手より自分がいさつしたい別の人の方に露骨に関心を向ける人。「自分は軽視されている、と相手に思われるのはマイナス」と土田さん。目当ての人物がほかの人と会話中にいきなり割り込み、話しかける例も少なくない。その場合は「お話し中すみません」や「お話を加えさせて