

ついこう言っていますか

■こんにちは〇〇の〇〇ですが

まくしたてると、印象が残らない。「こんにちは…(にっこり)…〇〇の〇〇です」と、一呼吸置いて反応を見る

■どうも。今日はお忙しいところ、すみません

「どうも」は不要。すみませんは禁句。「ありがとうございます」「お会いできてうれしいです」と感謝の念を伝える

■まだまだ力不足、異動したばかりなもので

仕事での言い訳・けんそんは相手に失礼。「〇〇を〇年担当してきた」など、特技や実績をしっかりと伝える

■今日とはりあえず、ごあいさつということで

あいさつだけなら「すぐ帰って」と思われがち



■一番の売れ筋商品をご紹介したいと思います

相手が本題に乗るかどうかの一番大事な「予告」。自分・自社のアピールではなく、「御社の〇〇の作業効率を上げる商品をお持ちしました」と、相手側の立場に立って話す

■以上です。これで終わります

「ご理解いただけましたでしょうか」「ご要望を是非お聞かせ下さい」など、相手を巻き込む言い方にする

■景気は回復傾向で…少子化の時代ですから…

一般的な話ではなく、自分の強みを出す。新人でも「一消費者として見てまいりました。御社のパンフレットには、知らない単語が7つあり、一般ユーザーには伝わらないと思います」なら、強みになる

■お時間を取らせてすみませんでした

初対面がうまくいかなくても、「半年後に新しいパンフレットができるので送ります」などと次につなげる。「昨日はありがとうございました」のメールも相手の記憶を強める

(大串さんの話をもとに作成)

第一印象達人の決め方

これを契機に野球好きの人と甲子園の話題になったり、「ベテラン」と安心してもらったりするとうい。「せっかくなの名刺。裏が白

▼時間を計って練習

最初の関門は、名刺交換のわずかな時間をいかに生かすかだ。大学講師を務め、人付き合いなどの本も執筆する文化放送プロデューサー、清水克彦さん(44)は一風変わった名刺を使っている。裏面に「今治西高卒」「政治記者歴十四年」といった自分の個人情報を選びしり印刷しているのだ。

紙ではもったいない。自分から情報を伝えれば、相手も自分の話をしやすいし、後で思い出してもらいやすくなる。裏にすでに印字してある場合は、個人の名刺をつくらなくていい。清水さんはこの名刺をた

だ渡すのではなく、相手の印象に残りそうなひと言葉を添える。何を言うかは時と場合によるが、よく語るの

自分の志を語る 15秒で自己紹介 相手に合わせる

「派遣に直結する情報と意外感のある情報。この両方を準備すればより相手の印象に残る」と沼野さん。「自分の会社のことをよく勉強しようとしている」と思ってもらえれば、次につながるといふ。

「今日のあの人、誰だっけ」。せっかく営業先や交流会などで新たな出会いがあっても、相手に自分を印象付けられなければ、もったいない。自分を覚えてもらい、「また会いたい」と思ってもらうためのコツを達人に聞いた。

修を手掛けるグローバルバンクの大串由美代表は、「『自分も参加した』と相手に思ってもらえる自己紹介こそ記憶に残る」と話す。「はじめまして」のあとに

しかし、長々と話さないこと。「相手が集中して聞ける自己紹介は十五秒。その中で何をどう話すか。相手に合わせて優先順位を付け、ストップウォッチを使

かという「予告」を交えた九十秒も練習しよう。▼相手のいい面探す人材派遣大手テンプスタ

どんな相手にも絶対通用する初対面のコツはない。どうにも話が弾まないこともある。そんなとき、しぐさが役に立つこともある。例えば、リラックスして相づちをうち、時々相手の動作をまねしてみよう。「相手に『息が合っている』『自分に好意を持っている』と」

白大学の渋谷昌三教授。渋谷教授によると、自分を認めてくれた人には、自分も好意を持ちやすい。例えば苦手な相手でも、ビジネス上の人間関係と割り切り「家に帰ったらいいお父さんかもしれない」などと積極的