

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

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アローデューサー、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」といつた自分の個人情報をびつり印刷しているのだ。

#### ▼時間を計って練習

これを契機に野球好きの人と甲子園の話題になつたり、「ベテラン」と安心してもらつたりするという。「せつかくの名刺。裏が白

紙ではもつたない。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もなる」。裏にすでに印字してある場合は、個人の名刺をつくるて趣味や資格などを刷り込んでよい。

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を添える。何を言つかは時と場合によるが、よく語るのは自分の夢や志。「サンシヨウは小粒でもピリリと辛い。そんな番組を作つていきたい」などだ。

年間三百五十日以上の研

究会の大串亜由美代表は、「『自分も参加した』と相手に思つてもらえる自己紹介こそ記憶に残ること話す。はじめて」とあとに相手が反応できる瞬間に置く、締めで「ご要望を置く、「ついでに」と言ふお聞かせください」などと相手を巻き込むひと言を入れる。などだ。

自分のセールスポイントや目指すゴールを伝える際も「統計分析が得意です。最新データから販促に生かせる動きをお伝えします」

というように、相手にどう役立つかの視点から伝えると、聞いてもらいうやすい。相手が緊張しているなら、名乗るときに「大きな串と書きます」というように、頭に絵を浮かべてもらうよ

うに話すのも効果的だ。

しかし、長々と話さないこと。「相手が集中して聞く時間は十五秒。その内で何をどう話すか。相手に合わせて優先順位をつけ、ストップウォッチを使って練習してほしい」と大串さん。「えっと」などの不要な口癖をなくすのにも役立つ。「つかみ」にあたる十五秒パターンに慣れたら、その日の対面で何をどういふべきか話そうとしている

修を手掛けるグローバル

クの大串亜由美代表は、「『自分も参加した』と相手に思つてもらえる自己紹介こそ記憶に残ること話す。はじめて」とあとに

手に思つてもらえる自己紹介こそ記憶に残ること話す。はじめて」とあとに

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ッフのトップ級営業マン、沼野幹先生（31）は会社訪問の際、人材派遣の話ではなく、その会社に役立ちそうな別の話題から入ることがある。激戦の人材派遣業界では一日に三社も四社も訪問が重なり、相手がまた派遣の話か」と身構えていることも珍しくない。

「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」と思つてもらえば、次につながるという。

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がある。そんなとき、しげしげに立つこともある。例えば、リラックスして相手に「息が合っている」「自分に好意を持っている」と自分も好意を持っています。例

えば、時々相手の動作をまねしてみよう。「相手に「家に帰つたらいいお父さんかもしれない」などと積極的にいい面を探してみよう。遠回りにみえるが、ビジネスではいい結果をもたらすこともあるようだ。

## ついこう言っていませんか

### ■ 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、特技や実績をしつかり伝える

### ■ 今日はとりあえず、ごあいさつということで

あいさつだけなら「すぐ帰つて」と思われるがち

### ■ 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

## 自分の志を語る

## 15秒で自己紹介

## 相手に合わせる

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がある。そんなとき、しげしげに立つこともある。

例えば、リラックスして相手に「息が合っている」「自分に好意を持っている」と自分も好意を持っています。例

えば、時々相手の動作をまねしてみよう。「相手に「家に帰つたらいいお父さんかもしれない」などと積極的にいい面を探してみよう。遠回りにみえるが、ビ

ジネスではいい結果をもたらすこともあるようだ。