

間がもたない、沈黙がコワイ…
 会話ベタもコレなら
安心!

初対面でも必ず相手の心をつかむ 雑談の技術

エレベーターの中で話につまづいてシーン、トイレで部長と目が合つてオドオド…。つい黙り込みがちな場面ですが、そんなときの「雑談」にこそ、ひと味違う人間関係を築くチャンスがあります。状況別の話題選びから話し方まで、雑談の達人たちがその極意を伝授します!

Q

あなたは初めての営業先を訪ねました。名刺交換の後、すぐに商品の売り込みをするのも唐突なので、まずは天気の話から入りました。

あなた 「いや～、今日はホントに寒いですね」
 お客さん 「はい…」
 あなた 「夜は雪になるらしいですよ」
 お客さん 「そうですか…」
 会話がまったくはずみません。さてここから先、どうすれば雑談を盛り上げられると思いますか?



正解は
 次ページを
 見てください

雑談の帝王
 中島 孝志氏



経済評論家。ビジネスマンの勉強会「キーマンネットワーク」を主宰。「大人の仕事術」「巧みな質問ができる人」「できない人」など著書・訳書は130冊を超える

雑談の達人
 生井 利幸氏



作家。講演家。元米ペンシルベニア州ラファイエット大学講師「30代の仕事の技術」「その壁は、ちょっとしたことで超えられる」「発想力で新時代を生きる」など著書多数

ネタをふつても、
 相手がノってこない…。
 こんなとき、どうする?

上のイラストを見てください。たとえば名刺交換をした後で「今日は寒いですね」と話をふる。それに対して相手は「はい」と、そっけない返事。あなたなら、この場面をどう切り抜けますか?

「話が续かなくて気まずい思いをするのは凡人ですが、デキるビジネスマンはまずそこが違います。雑談のなかから相手との共通の話題を見つけ、本題に入る前に相手の心を開かせる。その結果、商談を優位に運んだり、思わぬビジネスチャンスを手に入れたりする。雑談というトクダな話だと思われませんが、想像以上に強力な武器なんです」

そう語るのには「仕事に活かす「雑談」の技術」の著者・生井利幸氏。話

り立つもの。もし同じ価格なら、話

がはずんだり、気が合う営業マンから買うのが普通。それだけに、雑談で話すべきネタは非常に重要です」と、「ウケまくる」技術」の著者・中島孝志氏も断言。

「じつは僕自身、致命的な失敗をしたことがあるんです。営業先で初対面の相手に『御社のAさんとはお酒を飲んだことがあって…』と、共通の話題を探ろうとしたら、彼にとってAさんは派閥争いのライバルだった。その後、彼から一度も連絡は来ませんでした。知らずに口にしたのが軽率でしたね」(中島氏)

以来、会う相手の周辺情報は必ず事前にリサーチしているといいます。雑談のなかでも初対面の相手と何を話すかは難しい問題。そこで、ネタの具体的な選び方や話し方のコツを次ページで解説します。

話し方でひと味違う の雑談テクニック

「雑談」で評価を上げる人、下げる人…。そこにはこんな違いが！ほんの少しのノウハウで誰もが一目置くテクとは？

前ページの答え

イエス・ノーで答えられない質問に切り換えるのが正解！
初対面の相手に時事問題やスポーツの話をする、相手の嗜好と合わないことがあります。ですから、当たり障りのない天気の話などを切り出すのは間違いないです。ただその際、雑談を「する」というより「聞く」スタンスで話を展開するこ

とが大事。
「それには、相手がイエス・ノーでは答えられない質問の仕方をするのがいいんです」（生井氏）
前ページの「寒いですね」「雪になるらしいですよ」だと、相手はイエスかノーでしか答えられません。「今日は寒いですね」の後に「うちでは、こないだコタツを出しちゃいましたよ。〇〇さんのお宅はどうで

すか？」と、具体的な質問をつけ加える。そうすれば、相手はイエス・ノーでは返せません。「うちもストーブを出してないんです」となる。あとは「間（ま）の勝負です。質問をしたら、相手に相づちを打たせたり、ちよっと考えさせる時間を与える間を与えれば、いいリズムに乗れます」（生井氏）



相手の情報をできるだけ多く引き出す質問の投げ方をマスターすべし！

テクニック ① ひと手間かけたMY名刺を持つべし！

青春商事

田中 町夫

あなたのサンドバック！

会社の名刺とは別に自分のオリジナル名刺を作ろう！



趣味
ドライブ
ハム無線
資格
オタク検定

① 自分に「キャッチコピー」を

自分自身にキャッチコピーをつけて印象をより強いものに。キャッチコピーをきっかけに話はずみ、相手との距離感もグッと縮まるはず！

【会話例】

本人「格づけ評価赤丸急上昇。あなたのサンドバック、田中です」
相手「なんでサンドバックなの？」
本人「お客様の要望をいくらでもぶつけてください。叩かれて叩かれて、よりいいものを提供するサンドバックのような存在になれたらいいなと思って。とは言っても、別にDMなワケじゃないですので御安心ください（笑）」
相手「ハハハ。それじゃこれからは遠慮なく相談させてもらおうよ」

② 自分の趣味や資格などを並べてみる

初対面の場合、会話の重要な糸口になるのが名刺。裏面に趣味や資格を書いておくと、相手が共通項を見つけてくれる利点がある

【会話例】

相手「ドライブ、映画鑑賞にハム無線、漢字検定2級…オタク検定？ これいったい何なの？」
本人「オタク度を競う検定なんです。ゲームキャラの歴史とかが話題されるんです。アキバ・Boyって呼んでください（笑）」
相手「そんな検定あるんだ。面白いね。ウチもゲームソフト開発してるんだけどなんかいい案ない？」
本人「でしたら、こんなのはどうでしょうか？」

名刺1枚で 話はここまで 盛り上がる！

テクニック ②

サプライズネタで インパクトを与える

意外性のあるフレーズで「コイツ、なかなかやるな」と思わせれば、一気に相手の心に踏み込むことが可能に。使えんと思つたネタは普段から書きとめよう



名刺は自分をアピールする絶好のツールだ！

「雑談を嗜うものは雑談に泣く」。一流と呼ばれるビジネスマンほど、雑多な談笑に勝負をかけるのです。まずはこんなエピソードから。
「出版社の営業マン時代、取引先のK社でのこと。商談後の雑談のなかで、僕が主宰している異業種交流会のハンドブックを見せたんです。それに興味を示したのが先方の部長。毎年、社員に配る定例の手帳が不評らしく、それに代わるものを探している。それで「うちでもこんな冊子を作れないか？」と、打診を受けた。ただ予算的に厳しかったので、いったん会社に持ち帰ったんです。」
しかし、さすがにそこは大手。20万部一括納入、返品なしの申し出に、上司は満面の笑み。
「意外な雑談から契約がとれました」
そう振り返るのは、前出の中島氏。長年ビジネス交流会を主宰する幅広い交流網は、まさに「歩くネタの宝庫」。そんな氏をもつて「逆転ホームランを狙える」と言わしめる雑談の威力。そこにはこんな秘密が。
「デキる人の雑談には、仕掛け」がある。ただ漫然と話しているようでは、じつはビジネスに反転できるフックが随所に仕込んであるんです」
前述のエピソードも、氏が自身の雑談ツールを忍ばせていたから発展した商談。「相手の時間を無駄にしないムタ話」こそ、ビジネス成功のカギを握っているのです。
「やるな」と思わせる
演出キーワードとは…
では、実際どうやって糸口を見つけ出せばいいのでしょうか。
「まずは共通項から手繰り寄せせるのが基本。」

相手の心をグッと引きつける話し方

雑談ではネタもさることながら、相手を引きつける「話し方」にもコツがある。銀座のママとトップセールスマンのテクを紹介しよう！

銀座のママのテクニク

キープフレーズ「ひとつ聞いていい？」

顔さひとつで相手を饒舌にさせる銀座のトップホステスの常套句。口下手・ネタなしでも、相手をノセる合の手で「話させ上手」に！

【会話例】

相手「最近釣りにハマってるんだよ」
 本人「へえ、釣りですか？ いいですね」
 相手「ひと口に釣って言ってもいろいろあって、ボクがハマってるのはね～(云々)」
 本人「ひとつ聞いていいですか？」
 相手「おっ、どうした？(興味あるのかな)」
 本人「どの辺りがよく釣れるんですかね？」
 相手「じつはね、ボクが最近よく行くのは九十九里なんですけど、ここは～(云々)」
 本人「いやあ、面白いですねえ」

トップセールスマンのテクニク

キープフレーズ「～に聞いたんですが、ココだけの話…」

相手の好奇心をそそる「うんちくネタ」は、嫌味にならないようワンクッションおいて、「ココだけ～」の内緒話で親密度もアップ

【会話例】

本人「その名刺ケース、ヴィトンですね」
 相手「そう。家内からのプレゼントでね」
 本人「いいですね。これは人に聞いた話なんですけど、ヴィトンを初めて買った日本人って、幕末の土佐藩士の後藤象二郎なんですって」
 相手「へえ、そんなに昔なんだ～」
 本人「ここだけの話なんですけど、今度ヴィトンが、T社と商品開発でコラボするかもしれないってT社の友人から聞きました」
 相手「それは貴重な情報だね」

コレをやったら失敗するダメダメフレーズ

せっかくの上ネタも、話の切り出し方を間違えるとまったく逆効果に。その代表的なフレーズが下の2つ。ついやりがちだが、気をつけよう！

「おもしろい話があるんだ」

コレを先に言われると、どんな面白い話が期待が膨らんでしまうもの。期待が大きいだけに、次に続くネタが面白くてもインパクトは薄れる

「これって知ってます？」

受け売りやうんちくを話すときはあくまで謙虚に。最初にこのフレーズから切り出すと、上からの目線で単なる自慢話に聞こえる可能性が大

NG

何気ないこのネタ、この人間関係を築く黄金



サービス精神こそ、自分の株を上げる秘訣だ！

流れは、事前調査とその場で知り得た共通項に共感→相手に質問→自分の意見やアイデアを話す。これで突破口は見つかるはず。会社の名刺以外に自分のオリジナル名刺を作って、会話のネタを提供するのも効果的です(中島氏)

「キープフレーズ」は「おっ、やるな」と思わせたらこっちは「おっ、やるな」と意外性が人を引きつけるのは恋愛もビジネスも同じ。短時間でいかに濃密なパフォーマンスをするか。雑談力は人間力。相手を楽しませるサービス精神が大切なのです。

「方向性は2つ。ネットサーフィンのごとく横へと広げる「関連」ネタか、まったく違う方向の「対極」ネタ」
 としてもっとも重要なのがその内容。人を引きつける雑談には、必ず「ある演出」が存在すると中島氏。

3 似顔絵やイラストでインパクトを

自分を印象つけることが「名刺」の最大の役割。顔と名前を一発で相手に覚えてもらうためにも、視覚にアピールしよう！

【会話例】

相手「このイラスト、じつによく似てますねえ」
 本人「知人のイラストレーターに依頼して描いてもらったんですよ。あごのほくろまでしっかり描いてもらったんです」
 相手「確かに印象をよくとらえてますねえ。いいですね。ボクもこういうユニークな名刺を作りたいなあ」
 本人「よろしければ、紹介しましょうか？」
 相手「じゃあ、あとで連絡先を」



相手に「おっ！」と思わせるフレーズで勝負！

【会話例】

本人「どうか私を御社の「両手を上げた猫」にさせてもらえませんか？」
 相手「両手を上げた猫？ それって降参ってこと？」
 本人「いえ、その逆です(笑)。招き猫の右手はお金、左手にはお客様を招く言い伝えがあるらしいんです。どうせならボクは両手を上げて頑張りたいなと」
 相手「それは頼もしいね」

話につまったら、横か縦にネタを広げよう！

テクニク 3

関連ネタで広げるか 対極ネタで飛ばすか

ネットサーフのごとく横へと広げる関連ネタ、まったく違うネタをふって、話の流れをあえて変える対極ネタ。なるべく明るく笑えるようなものを！

【会話例】

本人「クリスマスはどう過ごしました？」
 相手「子供にせがまれてサンタになったよ(笑)」
 本人「本で読んだんですが、サンタのトナカイってそれぞれ意味ある名前がついてるらしいですよ。公認サンタも存在するらしいですね。日本にも一人いるとか…」
 相手「へえ。それは知らなかったな！面白いね」
 本人「サンタの笑い方とか勉強するらしいですよ。ところで、お正月はどう過ごすんですか？」