

# 名刺で会話をキックオフ



名刺交換シーンを観ると、おもしろいことにほぼ全員が、受け取った名刺の裏まで隅々まで観ている。通常、名刺交換は初対面同士の者が行うこと。つまり、相手のことを何も知らない者同士。話すことがない！でも、いきなり本題に入る前に、雑談でもしながら会話のリズムを創り出したいところ。そこで、名刺の出番である。皆、名刺から会話の糸口を探しているのである。

「〇〇市にも支店があるんですね。高校の頃、よくあの辺りに行ってました。」

「そうですか！良いところですよ。高校生の頃はまたなぜそちらに？」

「野球部だったんですが、練習試合で。」

「え？私も野球部だったんですよ。」

…(続く)…

名刺の裏面に支店一覧を記載しておく、こんな会話から始まることもあるだろう。でも、裏が真っ白な名刺をもらうと、少しがっかりする。なぜなら、会話の糸口が何も得られないから。他にも事務的にメモ欄だけとか、地図だけでも同様だ。人は、名刺から会話の糸口を探す。だから、渡した相手が話しやすくなるような名刺創りを工夫したい。例えば、歴史があるお店の場合、創業当時の出来事やヒットした曲名、ドラマなどを記載してみるといい。それを見た人は「懐かしいですね！こんな頃からお店をされているとはすごいですね」と会話もスムーズに始められるし、歴史ある＝地域に信頼されている企業である、ということもさりげなくアピールできるからだ。