

# これで面談は盛り上がる！ 経営者との会話で役立つ 雑談の4大パターン

ここでは、経営者との面談で役立つ雑談の4パターンを取り上げポイントを解説する。

## パターン① 天気・季節

### 自分の情報を加えて 相手の話を引き出す



過去の話やアイデアを引き出す展開に持つていく  
2. 天気・季節の話を絡めながら自分の話をする

一般的に天気の話をすると相手の距離を縮めるのは難しいと考えられているが、実はそんなことはない。天気の話でも、その後の話の展開の仕方によっては話が盛り上がることもある。

#### 【会話例③】

担当者「最近、雨が多いですね」  
経営者「そうですね。うっとうしくて嫌になるよ」  
担当者「……」  
経営者「……」

これは、嫌な沈黙が流れる状況になってしまう。

#### 【会話例④】

担当者「最近、雨が多いですね。私は一人暮らしをしているので、雨が続き洗濯物が乾かなくて本当に困ります。社長は雨のときの洗濯はどうされていますか？」  
経営者「うちには乾燥機があるので、雨の日でも大丈夫だよ。前は雨が続き、妻の機嫌も悪くなっ

## まずは、天気・季節の話題をきっかけとした雑談のポイントを見ていこう。

### 1. ただ天気・季節のことを話すのではなく、別にひと言添える

天気や季節の話題というのは、誰にでも、自分の生活に密接に関わっている共通の話題である。会話のきっかけとしては使い勝手が良い反面、上手に会話を展開しないと、広がりやに欠けるといってもよくある話だ。

話題を振るときは、ただ単に天気・季節のことを話すのではなく、必ず別にひと言を添えると、会話に広がりが出てくる。

#### 【会話例①】

担当者「今日は寒いですね」  
経営者「そうですね。本当に寒いよね」

これでは、その先の会話が展開しない。

#### 【会話例②】

担当者「今日は寒いですね。でもこの寒さも明後日までらしいですよ。明後日からは、だんだんと暖かくなっていくということなので、外出も楽になりますね」  
経営者「そうですね。私は寒いのが苦手で、こんな寒いときにはできれば歩きたくないと思っけてね。来週から出張で少し嫌気がさしていたんだよ。でも暖かくなるのなら、気分良く出張に行けそうだ」

担当者「来週から出張ですか？どちらに行かれるのですか？」

このように、ひと言添えるだけで話がどんどん広がっていき、次の話題も見つかるようになる。

## こんなトークを展開しよう



たもんだが、今はそんなことはなくなっただね」

担当者「乾燥機ですか。それはいいですね。でも自身の自分には、賢沢かもしれません。置き場所もないですし……」

経営者「じゃあ、コインランドリーの乾燥機を使ってみてはどうだい。コインランドリーなら……」

このように、自分の話を入れることで、「過去」の話や、「相手のアイデアを引き出す」という展開を持つていくと、話題が尽きないようになる。

この会話例では「独身である」という情報を伝えることで、相手の「家族の話」にもつなげられている。相手があなたと雑談をしてほしいと思ってくれば、この情報を会話のきっかけとして、話が広がっていくようになる。

ありがちな話のネタを広げるには、自分の情報をひと言会話にプラスするとよい。相手に「あなたと会話したい」という気持ち伝えることができるし、話が広がりやすい状況にすることもできるのである。