

## マナーのツボ

### 取引先との会食 盛り上がらない



会食の席が盛り上がり、困った経験があります。初対面ならいざ知らず、何度も会っている相手と会話に困ることなど想定外でした。商談の場では和気あいあいとしていたのに。

会食の日、しぐさや話し方からその方が無口で内向的なことを知りました。何か口火を切らなくては雰囲気は悪くなるばかり……。通常、会食の場で仕事の話はご法度です。しかし仕事外の会話が苦手な方は、仕事にまつわる話の方が話しやすいはず。

その方は打てば響くようなメールを送ってくる方でしたから「レスポンスが早く、内容的を射っており、お手本にしています」と日ごろの思いを伝えました。「いえいえ」と反応があっ

### 相手が話しやすい内容を

たので「反射神経の良さは生まれつきですか」と冗談を交えました。笑顔が増えたところで「学生時代、スポーツは何をされていましたか」と質問。つまり具体的に褒めることで会話の方向性を定め、距離を縮めて質問を投げたのです。

天気の話が良いと言われますが「最近寒いですね」「そうですね」と上滑りのやり取りで終わるのはもったいないです。やり取りが続くと質問を受けるようになり、質問は心を開いた合図でもあります。後は、運ばれてくる料理や感想だけでも話は弾みますから最初が肝心です。

自分が話しやすい内容でなく、相手が話しやすい内容をその都度選ぶことはマナーです。年末年始は人の集まりが増えます。楽しく居心地の良い快話を心掛けたいものです。

(ビジネスマナー講師

美月 あきこ)