

# 異業種交流会のノウハウを押さえれば 新たなビジネスが広がる！

HINT

ビジネスで大切な要素のひとつが人脈。異業種交流会に出てネットワークを広げることも社長の仕事のひとつです。しかし、経営者のなかには「異業種交流会に出てもあまり効果がない」と感じる方がいらっしゃいます。なぜでしょう？

それは、以下に挙げるような3タイプに該当する可能性が高いからです。異業種交流会で見かける"困ったちゃん"3タイプと、その改善方法を紹介します

## 1. 自慢宣伝型

交流会で出会った人に、延々と一方的に自分と自社の宣伝と自慢話をしている方をよく見かけます。本人は気持ちよく話せて満足ですが、聞かされる側は、むしろうんざりしているものです。

効果的な自己紹介方法として「30秒3分割自己紹介」を心掛けましょう。

「30秒3分割自己紹介」とは、トータル30秒の自己紹介を10秒ずつの3部構成に分割することです。

- ①最初の10秒→自社、自身のアピール
- ②次の10秒→相手に与えられるメリット
- ③最後の10秒→未来への志や展望

トータル30秒なら200字前後なので、あらかじめ作っておくことをおすすめします。

## 2. KY型

KY型とは、空気を読めないタイプ。交流会にて2人同士で話している最中に割り込んでくる人が典型的な例です。

これはマナー違反。割り込まれた人たちは会話をさえぎられて嫌な思いをします。

この場合は、ひとまず2人の会話が一段落つくのを待ちましょう。それから「よろしければ名刺交換していただけますか？」と丁重に声をかけてみます。もちろん、名刺交換は会話をしていた2人とすること。1人だけだと、もう1人が不愉快になります。

## 3. ガツガツ型

交流会が立食パーティー形式の場合、料理にばかり気を取られ、ガツガツ食べている人がいます。特に会場が有名ホテルのときに、このタイプが多く目立ちます。こんな調子では、いい人脈に出会える可能性は低いでしょう。

改善の第一歩は、交流会は「食べる場」ではなく「会う場」と割り切ること。料理がおいしそうだったら、一口だけ食べて後日楽しめばいいのです。「食べないとお腹がすく」という方は、事前に軽食を済ませておくことをおすすめします。