

「また会いたい」と思われる人 「二度目はない」と思われる人 もくじ

はじめに 01 「何かあったら、ぜひ」ではなく

「ごついことをしましょ」と提案する。 4

第1章 チャンスをつかむ 準備編

02 提案することで、チャンスをつかむ。 20

03 企画をその場で出せる人が、チャンスをつかむ。 22

04 第2弾の相談ができる人に、第2弾がある。 24

05 長期的につき合う覚悟を持つ。 27

06 「お願いします」と呼ばれた時点で、次はない。 31

07 秘書にする打ち合わせを、社長にしない。 33

08 おもてなしは、準備の苦勞を表に出さないことだ。 35

09 おもてなしは、相手が思ってもいなかったことをすることだ。 37

10 食い込み力を、持つ。 40

第2章 覚えてもらう 行動編

11 覚えた人と、また会いたくなる。フルネームは、覚えられやすい。 44

12 名前だけ変えた定形のお礼状は、ガツカリする。 46

13 「また、ぜひ」に、「また」はない。 49

14 簡単に会える人ばかりと会っていると、会えない人とまた会う力をなくす。 51

15 紹介の重さを、知る。 53

16 相手が何を見ているかを見られる人が先生に愛される。 56

17 ノリのよい人に、会いたくなる。ノリとは、1秒で反応することだ。 59

18 「ねばならない」では動かない。「したい」か「したくないか」だ。 62

19 名前は、名刺ではなく、口頭で覚えられる。 64

20 仕事だから会うと言う人は、せつなくなる。 67

第3章 新しい縁を生む 話し方編

- 21 今の人間関係を大切にできる人に、新しい縁が、生まれる。 70
- 22 まず身近にいる人を、笑顔にする。 72
- 23 大切な話は、しらふの席でしか出ない。 74
- 24 「○○さんをどう思いますか」と聞くことで、2つのチャンスを失う。 76
- 25 今、目の前にいる人の話をする。 78
- 26 人で選べば、迷わない。 80
- 27 元気な人の隣に座ると、伝染する。 84
- 28 矛盾したキャラが、魅力になる。 87
- 29 ケンカになっても、さっと謝る。 89
- 30 電話に出た人と、仲よくなれる人が稼げる。 92
- 31 窓口の人に、リスペクトを持って用件を伝える。 95
- 32 影響を受けやすい人は、影響を与えることができる。 97

第4章 価値観の違いを楽しむ リスペクト編

- 33 「凄いですね」より、「異常ですよ」と言っ。 102
- 34 「凄い」より、「自慢です」と言っ。 104
- 35 「好きになれない」より好きなのところを見つける。 106
- 36 理解できないことから、関係性が生まれる。 108
- 37 理解できないものを楽しむ。 111
- 38 趣味がゲームなら、徹夜をほめる。 114
- 39 誰かに嫌われることで、誰かに好かれる。 116
- 40 お店の人に嫌われない人が、また会ってもらえる。
用件を、単語ではなく、文章で言っ。 118
- 41 捨てゼリフが、二度と会うチャンスをなくす。 121

第5章 関係を継続させる 気づかい編

- 42 失敗しても、失格にならない。失格にならないために、失敗をする。 124
- 43 「ご出身は、どちらですか？」には「関西です」より、「堺です」と答える。 126
- 44 「今まで、ありがとうございました」より
「新しい職場でも、ご一緒させてください」。 128
- 45 「できません」で切ると、関係がつかれない。 131
- 46 仕事的に関係が生まれなくても、個人的に関係を継続する。 133
- 47 会社を辞める時に、次の担当者を紹介する。 135
- 48 パーティーで、座ったままの人に二度目は無い。 137
- 49 案内する30秒の間が、また会えるチャンスだ。 140
- 50 秘書に、前後の会食を聞いて、かぶらないように、会食の場所を設定する。 143

第6章 キツカケをつくる 挨拶編

- 51 社交とは、自分から話しかけることだ。 148
- 52 一流の人ほど、自分から話している。 150
- 53 「社交」と「友達」を混同するから、しんどくなる。 152
- 54 「あいにく、名刺を切らしております」で、チャンスをなくす。 154
- 55 バタバタしていると、五感で味わえない。 156
- 56 「前回、ゆっくりお話できなかったので、次回、お時間をください」の
チャンスはない。 159
- 57 社交は、遊びではなく、格闘技だ。 161
- 58 休憩時間は、トイレタイムではなく、社交の時間だ。 163
- 59 交渉は、決裂してからがスタートだ。 166
- 60 もう会わないかもしれない人にも、気配りをする。 169
- 61 ライバルのお店を紹介できる。 171

- 62 気配りは、相手の優先順位を想像することだ。 176
- 63 「高い」ではなく、「何円だと、買える」と言う。 179
- 64 「ご用件は」に、「何度、同じことを言わせるんだ」と怒らない。 181
- 65 カバンを、カウンターに置かない。 183
- 66 相手が話している時に、スマホが鳴ったら、失格。 185
- 67 タクシーの中は、全国に放送されている。 186
- 68 人生は、キャバクラと同じ、指名制だ。次に指名されなければ、縁は生まれない。 188
- 69 遅れた相手には、「大丈夫です」より
「お忙しいところ、ありがとうございます」。 190
- 70 引き出物は、並べないで、手渡す。 193
- 71 指示をされたら、「今までもそうしてました」より、「早速します」。 195
- 72 運の貴重さに気づける人に、運はやってくる。 198

第1章

チャンスをつかむ
準備編