

GOLDEN RULES 07
FOR SELF-
INTRODUCTION



たった1分で「信頼できる人」になる!

自己紹介の 鉄則

キャリア教育 プロデューサー

新田 龍

著者プロフィール

新田 龍 (にった・りょう)

株式会社ヴィベアータ代表取締役。キャリア教育プロデューサー。

早稲田大学卒業後、「ブラック企業のヘッポコ社員」として苦労しつつも底辺から這い上がり、リーダー、事業部長、役員、経営者まで経験。その知見を基にした実践的なキャリア研修、コミュニケーション研修を高校、大学、企業、行政などで展開中。社員時代、ビジネスパーソンの転職相談に乗るキャリアコンサルティングに従事。「初対面の数分で相手から信頼され、本音をヒアリングする」というデリケートな業務を通じて、初対面コミュニケーションスキルに磨きをかけていく。その後独立し、現在は人事と教育のコンサルティング会社を2社経営。これまで1万人を超える面接・面談経験を持つ。企業研修で「初対面のコミュニケーション」「人脈構築」などの教鞭も執る「初対面のプロフェッショナル」。TVや各種メディアでのコメンテーターとしても活動。

『「初対面の3分」で誰とでも仲良くなれる本』（中経出版）など、著書も多数。

たった1分で「信頼できる人」になる！

自己紹介の鉄則

2012年4月12日 初版第1刷

著者	新田 龍
発行者	石崎 孟
発行所	株式会社 マガジンハウス 〒104-8003 東京都中央区銀座3-13-10 受注センター 049-275-1811 書籍編集部 03-3545-7030
デザイン	萩原弦一郎（デジタル）
編集プロデュース	糸井 浩
印刷・製本	中央精版印刷株式会社

©2012 Ryo Nitta. Printed in Japan

ISBN 978-4-8387-2414-7 C0095

乱丁本・落丁本は購入書店明記のうえ、小社製作部宛にお送りください。送料小社負担にてお取り替えいたします。定価はカバーと帯に表示してあります。

本書の無断複製（コピー、スキャン、デジタル化等）は禁じられています（但し、著作権法上での例外は除く）。断わりなくスキャンやデジタル化することは著作権法違反に問われる可能性があります。

マガジンハウスのホームページ <http://magazineworld.jp/>

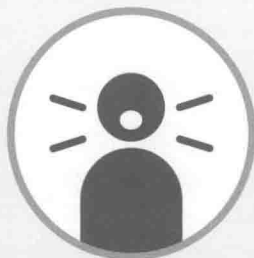
GOLDEN RULES 07
FOR SELF-INTRODUCTION

たった1分で「信頼できる人」になる!

自己紹介の鉄則

キャリア教育 プロデューサー

新田 龍



はじめに

人生のあらゆる場面において「自己紹介」の威力は絶大です。

自己紹介が簡潔でわかりやすく、人間的な魅力が伝わるものであれば、相手はあなたに好印象を持ち、信頼感まで抱くことになるでしょう。

逆に、自己紹介で「なんだかよくわからない人だな」と思われてしまったら、相手はあなたへの興味を一瞬でなくしてしまうかもしれません。

初めて出会った人に、いかにして自分の魅力を伝え、自分という人間を理解してもらい、次の機会につなげていけばいいのか……。

社会人として働いていくうえで、これらのスキルはとても重要です。

私自身、いまでこそこのような本を書いています。が、学生時代までは人見知りで、コミュニケーションにまったく自信を持てていませんでした。

それが縁あって、人事採用担当者として学生や社会人を面接したり、コンサルタントとして経営者にアドバイスしたり、講師として大勢を相手に講演したり……といった具合に、「人と話すこと」を仕事にするようになったのです。

そのプロセスで、自らの至らない点と向き合い、一つひとつ地道に改善してきました。そうして培ってきたノウハウを、本書ですべてお伝えします。

本書をご覧いただき、内容を着実に実践することができれば、あなたは次のようなメリットを得られることでしょう。

- ・ 初対面で好印象を持ってもらい、信頼関係の構築につながる！
- ・ 人とのつき合いに積極的になり、人間関係が広がる！
- ・ 人の目を気にせず落ち着いていられ、人間としての余裕を持てる！

ここには「ハードルが高い」「高度なコミュニケーション力が必要」「何か特別なエネルギーを要求される」といった類の情報はありません。

心構えや気配り程度のもので、ずひできるところから実践してください。そうすれば、あなたの人間関係は大きく変わります！

キャリア教育プロデューサー 新田 龍

自己紹介の鉄則・目次

はじめに

002

第1章

自己紹介には、 将来まで変えるパワーがある！

鉄則 1

自己紹介の「主人公」って誰のこと？

010

鉄則 2

自己紹介の下手な人は、もう生き残れない！

014

鉄則 3

仕事ができる人Ⅱ人間関係のうまい人

018

鉄則 4

「自分を売り込むセールスパーソン」になろう！

022

鉄則 5

誰だって、興味のない話は聴こうとしない

026

鉄則 6

自己PRの秘訣はエレベーター？

030

鉄則 7

「ツカミ」と「フック」で忘れられない印象を

034

【第1章のまとめ】

038

第2章

自己紹介の「やってはいけない!」

鉄則 8 ひねった自己紹介が効果的とはかぎらない 040

鉄則 9 悪い自己紹介① 「イタイ自己PR」をする 044

鉄則 10 悪い自己紹介② 相手によって態度を変える 048

鉄則 11 悪い自己紹介③ ウソをつく 052

鉄則 12 悪い自己紹介④ 「○○さんなら、よく知ってます」と言う 056

鉄則 13 悪い自己紹介⑤ 「〜してください!」とばかり言う 060

鉄則 14 悪い自己紹介⑥ ネガティブなことを言う 064

鉄則 15 これが「嫌われる自己紹介」のリストだ! 068

【第2章のまとめ】 072

「出会った瞬間」に相手を惹きつけろ！

鉄則 16 初対面で、相手はどこを見ている？ ————— 074

鉄則 17 「あいさつ」では、常に先手をとろう！ ————— 078

鉄則 18 「おはよう」だけがあいさつじゃない！ ————— 082

鉄則 19 成功者たちが語る「笑顔の法則」 ————— 086

鉄則 20 本当の気持ちは「目つき」でわかる？ ————— 090

鉄則 21 「お辞儀」を笑う人は「お辞儀」に泣く ————— 094

鉄則 22 外見は「姿勢」と「装い」で変わるもの ————— 098

鉄則 23 「目線」「ジェスチャー」「間のとり方と抑揚」 ————— 102

鉄則 24 「声のトーン」にも敏感になろう！ ————— 106

【第3章のまとめ】 ————— 110

第4章

しゃべらなくても好かれる
「聴き上手」を目指せ！

鉄則 25	初対面の人にこそ、「100パーセントの好き」を！	112
鉄則 26	会話の中でさりげなく、相手への関心をアピール	116
鉄則 27	「自己開示」で、相手との距離を一気に縮める	120
鉄則 28	なんでもしゃべればOK……とはかぎらない！	124
鉄則 29	「わかりやすい聴き方」が相手をしゃべらせる	128
鉄則 30	相づちは「ハ行」ではなく「ア行」で	132
鉄則 31	好印象を与える2つの「うなずき」	136
鉄則 32	あなたの聴く気を「身振りや姿勢」でアピール	140
鉄則 33	「気持ちいを表現するボキャブラリー」を増やす	144
【第4章のまとめ】		148

将来につながる「強い絆」のつくり方

鉄則 34 効果的な質問をするための3つのルール① 150

鉄則 35 効果的な質問をするための3つのルール② 154

鉄則 36 効果的な質問をするための3つのルール③ 158

鉄則 37 相手から教わったことは、素直に試してみる 162

鉄則 38 「貢献する姿勢」だけでも、相手の心に訴える 166

鉄則 39 「沈黙」をどうやってやり過ぐす？ 170

鉄則 40 「ホメられ下手」は損をする？ 174

鉄則 41 連絡手段が途絶えたら、関係まで途絶えてしまう 178

鉄則 42 「次に会う約束」はその場で取り付ける！ 182

鉄則 43 別れたあとのメールやあいさつ状のポイント 186

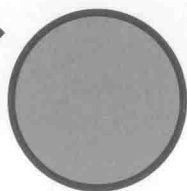
【第5章のまとめ】 190

おわりに 191



第1章

自己紹介には、
将来まで
変える
パワーがある！



01

自己紹介の 「主人公」って 誰のこと？

「いつ」

「誰に」

「なんのために」

「誰のために」



「どうして自己紹介をするのか」に目を向ける

そもそも、自己紹介ってなんでしようか？

文字通り「自分を紹介すること」というのは、誰でもわかりますよね。では、「いつ」「誰に」そして「なんのために」、自分を紹介するんでしょうか？

まずは「いつ」と「誰に」から、自己紹介の意味を考えてみましょう。

自己紹介する場面と言っているのは、学校なら入学式や始業式、仕事に関することなら面接、入社式に本配属の初日、勉強会やセミナーなどでしょうか。

プライベートなら、パーティや合コンなども考えられます。

いずれにしても、あなたが紹介する相手とは、基本的に初対面です。「初対面の場所」で「あなたのことを知らない相手」に自己紹介をするわけですね。

次に「なんのために」ということですが、ひと言で言うと「自己PR」のためです。

いくらあなたにスゴい能力があっても、それを的確に伝えることには、相手はあなたのスゴさがわかりません。

初対面の人と良好な人間関係をつくっていくために、あなた自身のことをわかってもらう。そのために自己紹介をするのです。

これで「いつ」「誰に」「なんのために」が明らかになりました。

それでは、もう一つだけ聴かせてください。

あなたは「誰のため」に、自己紹介をするのでしょうか？

自己紹介では「相手の感じたこと」がすべて

結論から言います。

自己紹介の主人公は、それを聴いてくれる「相手」です。

あなたが自己紹介するときに最も大事なことは、うまく話すことでも、相手を笑わせることでもありません。

自己紹介の目的は「相手にあなたを理解してもらうこと」です。

相手に「いいね!」「それってどういうこと!?!」「もっと知りたい!」「なんだか共通点がある!」といった具合に、あなたへ興味と関心を持ってもらい、その後もよい関係を築いていけるようにする。

さらにはビジネスをはじめとして、深い人間関係へと発展させていく。

それらを実現することが、自己紹介の理想なのです。

自己紹介では、「あなたの言ったこと」がすべてではありません。「相手が感じたこと」がすべてだと理解してください。

あなたは「自分が何を言いたいのか？」ではなく、「相手が自分を認め、理解するために、何を伝えるべきか？」と考えるてはならないのです。

確実に相手に伝わる「いい自己紹介」をするためには、まず「相手が主人公」と考える必要があります。

自分を主人公と思い込んで、自分のことを一方的に話すだけなら、誰にだってできるのですから。

そのためには普段から「自分は何者なのか？」「何をどのように言えば、効果的に伝わるのか？」について、意識をしておく必要があります。

自己紹介は、まず相手ありき。相手に興味を持ってもらうために、いくらでも工夫することができるようのです。

02

自己紹介の下手な
人は、
もう生き残れない！

変化の激しい時代の中で、
「会社頼り」
「役職頼り」は危陰



自己紹介だけでも、人生を変えられる！

私は仕事柄いろんな人と出会いますが、「自己紹介」について真剣に考えている人は、それほど多くないと感じています。

ほとんどの人は名刺を出して、「〇〇株式会社の××です」と名乗っておしまい。上司も先輩もそのようにやってきて、特に疑問を持つこともなかったのでしょう。

ですが、本書を手にとったあなたは違います。「自己紹介の大切さに気づいた少数派」の一人のはずですから、ぜひ本書を通して、その気づきを確かなものにしてほしいのです。

自己紹介は、あなた自身の評価はもちろん、あなたを取り巻く環境まで劇的に変えてしまう、いわば「最強の武器」の一つです。

しかも、生まれ持ったルックスや魅力とは異なり、意識と行動次第でいまからでも、どんどん鍛えられるものなのです。

「自己紹介が『最強の武器』だなんて大げさだ」

とお思いの方もいるかもしれませんが、社会に出て働き始めると、自己紹介の大切