

— アイスブレイクのネタ集 —

私が普段から意識しているアイスブレイクのヒントになる30のネタをご用意しました。

このまま使うよりも、ご自身の引き出しとして知っておくと応用が効きますので、ぜひ活用してみてください。

●「オフィス・周辺環境」の話題

相手のテリトリーを話題にすることで、観察力をアピールします。少しでも気になったら聞いてみる習慣をつけるといいですよ。

1. 「エントランスがとても素敵ですね。デザインには何かこだわりがあるのですか？」
2. 「窓からの景色が素晴らしいですね。気持ちよく仕事ができそうです」
3. 「こちらの会議室、すごく集中できそうな空間ですね」
4. 「御社のロゴ、非常に印象的ですよね。何か由来があるのでしょうか？」
5. 「この辺りは飲食店が多そうですが、社員の皆さんはどのあたりでランチをされるんですか？」
6. 「駅からこちらまでの道中に〇〇（新しい施設など）がありましたが、もう行かれましたか？」

● 「ニュース・業界動向」の話題

話題になっているニュースなどを話題にすることで、知見の広さをアピール。また、「御社に関することを気にしている」という姿勢が、信頼感につながります。

7. 「先日、御社の Web サイトで〇〇（新製品・ニュース）を拝見しました。反響はいかがですか？」
8. 「最近、業界全体で〇〇が話題になっていますが、御社でも影響はありますか？」
9. 「〇〇（新聞・ニュースサイト）で貴社の社長のインタビューを読み、非常に感銘を受けました！」
10. 「最近では DX 化（または業界トレンド）が加速していますが、現場の実感としてはいかがですか？」
11. 「先日発表された〇〇のニュース、この業界にとって大きな転換点になりそうですね！」

●「相手自身」への話題

相手個人にフォーカスすることで、こちらからの興味を示し、心地よく話してもらうための質問です。これがうまくはまればアイスブレイクとしての効果も大きくなります。

12. 「〇〇さんは、今のポジションに就かれて長いのでしょうか？」
13. 「このお仕事をしていて、良かったなあと感じるときってありますか？」
14. 「さっきから気になっていたのですが、〇〇さんのデスクにあるそれって何ですか？」
15. 「名刺の肩書きがすごいですね。どんなお仕事なんですか？」
16. 「以前〇〇さんが登壇されたセミナーをネットで拝見しまして、今日はお会いできるのを楽しみにしていました」
17. 「電話の声の感じとお会いしたイメージが違っていました。失礼ですがもっと大柄（小柄）な方かと勝手に思っていました（笑）」
18. 「珍しいお名前ですね。初めて見ました」

● 「共通点・ライフスタイル」の話題

相手と共通の話題が見つければ、グッと距離を縮めることができます。仕事以外の話で親近感を持てれば、お互いに仕事の話もしやすくなります。

19. 「ここに来る途中に大きな映画館がありましたね。たまに映画を観に行ったりするんですか？」
20. 「(相手の持ち物を見て) そのペン (鞆・時計)、ずっと気になっていたブランドなんです。使い心地はどうですか？」
21. 「いつもお忙しそうですね。たまに息抜きとかしているんですか？」
22. 「あの～、失礼ですが大学教授とかされていないですよね？ SNSでお名前を検索したら同姓同名の人が出てきたもので……」
23. 「さっき、ヘルメットをチラッと見かけたのですが、バイクに乗っているんですか？」
24. 「フェイスブックを拝見しました。阪神ファンなんですね！ 私もなんです。今日はお話できるのを楽しみにしていました」

●「課題や変化」の話題

雑談からスムーズに本題へ移行するためのきっかけづくり。
自然に仕事の話題に入っていけると話もまとまりやすいです。

25. 「最近、採用や組織の拡大に力を入れていると伺いました。そろそろオフィスも手狭になってきているのでは？」
26. 「かなり若い社員が多いそうですね。若者向けの福利厚生で何か意識していることはありますか？」
27. 「今はどこも人材不足という声を聞きますが、御社ではいかがですか？」
28. 「最近ではAIの話題が多いですが、社内で活用されていたりしますか？」
29. 「業界的に忙しい時期みたいなものはあるのですか？」
30. 「前に来たときは気づかなかったのですが、入り口の大きな木は桜だったんですね！」

※お客さまを訪問するときに意識すべきことは、

- ・気持ちにも時間にも余裕を持って行動する
- ・相手や周辺をじっくりと観察する
- ・疑問や気づきを持つ
- ・常にアウトプット（投げかけ）を意識する

そしてどんどん試してみてください。