

# リーダーになる!

実践する上司学。  
嶋津良智による、よきリーダー、上司になるための必読コラム。



嶋津良智 ■ リーダーズアカデミー学長。早稲田大学講師。大学卒業後、IT系ベンチャー企業に入社、トップセールスマンとなり、24歳で最年少営業部長に就任。1993年に独立、起業。94年に共同で情報通信機器販売の新社を設立。2004年にIPOを果たす。05年に教育機関、「リーダーズアカデミー」を設立。

## 第43回 真実の15秒

簡潔に自社や商品の魅力を伝えられれば、相手の時間を多く割くことなく好印象も得ることができま  
す。普段から準備しましょう。

1階から2階に上がるエレベーターの中で、たまたまお客さまと一緒に立ったか15秒程度のことです。さて上司ともなれば、この15秒の間に、自分の会社や扱っている商品の魅力を伝え切ることができなければいけません。これをわたしは「真実の15秒」と呼びます。エレベーターの中に限定されるわけではありませんが、15秒で自社や商品の魅力を伝えるのは、かなり難

しいことです(一度試してみるといいと思います)。

### 自社の商品やサービス 簡潔に説明できるか

ここで大切なのは、自分の会社、自分の扱っている商品のことをしっかりと理解して、簡潔にまとめるという作業を日ごろから行っておくということです。

自分のことや自社のこと、商品のことなどを売り込もうとする場合、だらだらと話ししてしまうことがよくあります。パーティーなどで名刺交換をする際、自分や自社のことを長々と説明する人がいますが、まさにあのパターンです。

しかし、そんな話を聞かされている方はどんな気持ちになるでしょうか。「もういい加減、やめてくれないか」「いつまで続ける気なんだ」とうんざりしているに違いありません。

### 短い時間で有効的に 印象深い説明を準備

上司になれば、部門を代表して応対する機会も増えます。そうなれば、あなた自身の話し方次第で、部

門全体、ひいては会社全体が評価されてしまいます。

そのため、常日ごろから「自分の会社の強みは何なのか」「何をしている会社なのか」「どんなものを売ろうとしているのか」「何で他社と差別化しているのか」「どんな方向へ向かおうとしているのか」「どんな考えを持っているのか」などを考え、整理しておくことが必要でしょう。



1、休憩時間など、ちょっとした時間で、簡潔に自社や商品の魅力を伝えられれば、それだけ好印象を与えることができるはずですよ。ポイントは、「えっ、何それ」「どういってこと?」と相手に思わせることです。短く話すからこそ、強い印象を与えられるということもあるのです。ぜひ普段から準備をしておきましょう。

「上司のルール」より転載)