

第4課 反対

相手の意見に反対する場合に、特に気をつけなければならないことはまず、相手のプライドを傷つけるような、直接的な反対をしないことです。相手は自分のすべてを否定されたように思いかねないからです。次に、相手を言い負かすことに熱中しないことです。反対するのは商談を成立させるためであるということを忘れないようにしましょう。そして反対する場合は、できるだけその理由や、代案を言うようにします。そうすれば、商談が進みやすくなるからです。「いかに上手に反対ができるか」これは、ビジネスを成功させる一つの鍵となるでしょう。

STAGE 1

【社内】

1. 反対して理由を述べる

CD
23 会話

- A: 輸入商品については、もっと積極的に扱っていくべきだと思いますが……
- B: そうは思えませんね。納品に時間がかかりますから……

- 練習1
- 1) アフターサービスに問題がありそうです
 - 2) 規格が合わないことがあります
 - 3) 為替が不安定です

- 練習2
- A (同僚): ①アルファ社の見積りはこれで進めるべきだとBに言ってください。
- B (同僚): ②反対してください。
- (理由) 管理費が高すぎる。

(A and B are colleagues.)

A : ① Tell B that the company should proceed with the estimate from Alpha.

B : ② Disagree with A.

(Reason : Administration costs are too high.)