

外国人と握手する機会がビジネスの現場で増えてきた。日本人は握手の習慣があまりないため、見よう見まねで済ませていることが多い。握手は交渉の大歩で、握り方によって第一印象が大きく変わる怖さもあるという。スマートな握手とはどのようなものか、専門家の意見をまとめた。

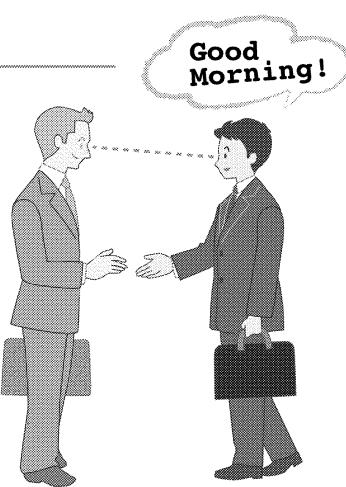
「握手はとても大事。相手の目を見てギュッと握り、こちらの熱意を伝える。同時に相手の目や握り具合から、いつたいどんな人物か、こちらにどんな思いを抱いているか」感触をつかがう。立命館アジア太平洋大学客員教授の高野憲治さんは話す。

# 握手は目を見て力強く

## ①②③の流れを身につけよう

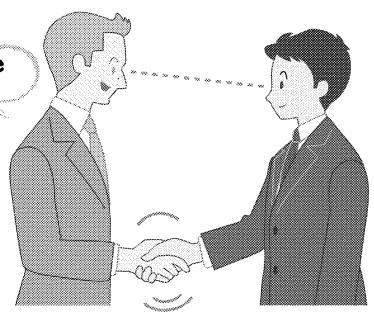
### ①あいさつして、言い終わるタイミングで手を握る

- ・目線を合わせながら笑顔で近づく。手をはっきり差し出すのも重要
- ・相手が目上の人なら、手を差し出してくれるのを待つ
- ・男性同士なら力強く握る。相手が女性なら、女性が差し出した後に自分も差し出し、軽く握る



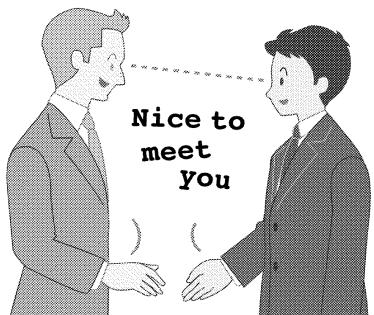
### ②互いに自己紹介しながら、握手した手を振る

- ・米国流では1回振る
- ・相手に不愉快な思いをさせないように、手の汗は事前にハンカチなどでふいておく



### ③「お会いできてうれしいです」などと言いながら、自然に手を放す

- ・目を合わせたまま、そっと放す
- ・名刺交換はこの後にするのが自然。相手が欧米人なら、事務的に渡してよい



## 外国人が困惑する日本人の握手

### × 目を見ないで手を握る

不誠実に思われる所以改めたい



### × 握るときに力を入れない

熱意がないと勘違いされる

### × 握手するときにお辞儀をする

卑屈な印象を与えてしまう

(注)ケンパーさん、高野さんの話を基に作成

日本と韓国で異文化コミュニケーション術を教えるドイツ人のケンパー・マティアスさんは、「日本人と握手して違和感を覚える歐米人もいる」と明かす。日本人がしばしば相手の目をきちんと見ない点にある。相手に近づくときに、相手を探して目線を落とす。握手するときに力を入れないのもよくないようだ。男性同士の場合、相手が痛く感じない程度にギュッと握り、力強さをアピールするのが望ましい。ところが、日本人の握手は力がこもっていないことが珍しくない。そうなると、交渉相手として信頼できるかどうか、第一印象はあまり芳しくないものとなる。

相手の目を見て、力強く握るのを何よりも心がけたい。ケンパーさんは、さらにスムーズに握手ができるように「1、2、3のリズム」を身につけるように勧める——。

1、挨拶 まず「グッドモーニング」などと挨拶しながら手を探して目線を落とさずともいいように、大きく手を差し出して近づくのも重要なだ。

2、自己紹介 ギュッと握る 3、離れる 「ナイス・トゥー・ミート・ユー」と締めくくりながら自然に手を後ろに離す。名刺交換したい場合は、この後に手渡す。

手を差し出すのは、原則として目上の人のが先。例えば、相手が取引先企業の幹部で自分がその企業を担当する平社員であれば、幹部が手を出そうとするのを見て、出遅れかわらず、手を差し出してくれるのを待つ、こちらも手を出し、軽く握る。

女性は相手がどんな立場の男性であっても、自分から先に手を差し伸べるように心がけたい。男性のように力強く握手する必要はなく、軽く手を握ればよい。

欧米流といつても、国や地域によって違いがある。手を握った後、米国では1回振るが、ドイツでは2~3回振る。英國ではあまり強く握らず、手も振らないことが多い。中南米などのラテン諸国では軽く抱き合つ場合もある。

日本と同様に握手の文化がある。例えば中国では米国留学経験者も多い企業などで、この習慣の受け入れ方に違いがある。また、韓国では目上の人と握手する際に、右腕に下からそっと左手を添える習慣がある。例えば中国では米国は「マイネーム・イズ」と自己紹介しながら、手を1回振る。

3、離れる 「ナイス・トゥー・ミート・ユー」と締めくくりながら自然に手を後ろに離す。名刺交換したい場合は、この後に手渡す。