

え、それやっちゃってたかも…!?

嫌われる
声かけ
NG集

え、それやっちゃってたかも…！？

嫌われる声かけNG集

× NGパターン①：いきなり商品名から入る

「ねえねえ、〇〇って知ってる？すごくいいから使ってみて！」

→商品が“主語”になっていると、相手の心の扉は閉じたまま。

× NGパターン②：「お願い」をする

「とにかく一回だけでいいから聞いてもらえないかな！お願い！」

→関係性のバランスが崩れ、負担に感じられやすい。

× NGパターン③：「これ絶対いいから！」

「これ、本当に絶対いいから使ってみて！」

→「絶対」は疑いを生む。

× NGパターン④：「あなたにピッタリ！」

「これ、あなたにピッタリだと思ったの！」

→“選ばれし者感”はときにプレッシャー。受け取る準備がない人には逆効果。

× NGパターン⑤：急にスイッチが入る

何気ない雑談から突然、「実は紹介したい商品があって…」と営業モードに切り替わる。

→雰囲気の変化に違和感。相手は「構えモード」に。

× NGパターン⑥：「これ、〇〇さんにも広めてほしいの」

「〇〇さんみたいな人に広めてもらいたいと思ってて！」

→ 相手を“営業マン化”してしまう印象に。プレッシャーや利用されている感を生みやすい。

× NGパターン⑦：説明が長すぎて一方的

「実はね、この商品って開発に10年かかってて…（以下10分）」

→ 情報が多すぎると、相手の“聞く体力”を奪ってしまう。

× NGパターン⑧：「私も最初は怪しいと思ったんだけど…」

「怪しいと思うかもしれないけど、ほんとにいいのよ！」

→ いきなり疑いにフォーカスすると、逆に怪しさが強調されてしまう。

× NGパターン⑨：「〇〇さんも使ってるよ！」

「有名な〇〇さんも使ってるんだって！」

→ 権威や他人の事例で押そうとすると、“あなたはどうかの？”と返されて終わることも。

× NGパターン⑩：「正直、買ってくれると助かる…」

「今ちょっと厳しくて…よかったら協力してもらえないかな？」

→ 共感より“情に訴える”と、相手との関係が気まずくなりがち。

× NGパターン⑪：「あ、無理に買わなくて大丈夫です」

「こういう商品もあるんですけど…無理にすすめるつもりはないので…」

→ “売り込みたくない”気持ちが強く出すぎると、相手も「必要ないのかな」と受け取ってしまう。

× NGパターン⑫：「…どうします？」

「一応お伝えはしておきますね。ご興味あれば…どうします？」

→案内が曖昧すぎて、相手が判断しづらくなる。「本当にすすめたいの？どうでもいいの？」と迷わせてしまう。

× NGパターン⑬：「一応、こういうのもあります」

「参考までにこういう商品もあって…あ、でも全然気にしないでください！」

→“参考までに”や“気にしないで”が続くと、商品の魅力が届かない。

× NGパターン⑭：「みんな使ってるので」

「他の方もけっこうこれ買われてますけど、よかったらどうぞ…」

→他人ベースで話すと、“自分には関係ないかも”と感じさせてしまう。

× NGパターン⑮：「今キャンペーン中なんですけど…」

「実は今キャンペーン中なんですけど…タイミング悪かったら全然大丈夫なので」

→お得情報を伝えながら、“遠慮”が勝ってしまい、魅力がぼやける。

× NGパターン⑯：「とりあえず見てみて」

「すごくいいものなんだけど…とりあえずこれ、見てみて！」

→情報を渡すだけで終わってしまい、相手は「なぜ自分に？」とピンとこないままスルーされがち。

× NGパターン⑰：「説明が苦手で…うまく言えないんですけど」

「ほんとはもっとちゃんと伝えたいんですけど、説明が苦手で…」

→商品への自信はあるのに、自分への信頼を下げてしまう言い方。相手も不安に感じてしまう。

× NGパターン⑱：「本当にいいと思ってるから、伝わらないとつらい」

「いいと思ってるのに…伝わらないと落ち込むんですね」

→セールスというより“感情の共有”になってしまい、相手は申し訳なさで買うか、気を遣って離れるかに。

× NGパターン⑲：「私なんかが言うと、かえって怪しくなっちゃうかも…」

「すごくいい商品なんだけど、私が言うと逆に怪しく思われそうで…」

→相手は「なんでそんなに自信なさそうなの？」と、商品ではなく“あなたの不安”に注目してしまう。

× NGパターン⑳：「気になることがあれば聞いてください」

「一通り説明したので、気になることがあれば…」

→受け身すぎて、相手に“考える責任”を丸投げ。興味があっても質問できない人も多い。