



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2016年7月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

スピーチ力を身につけ、ビジネスを成長させる

By Dr.Ivan Misner

今日はBNIにおいてスピーチがどのようにビジネスの成長へ結びつくのかを話したいと思います。BNIでプレゼンをする時だけでなく、スピーチ全般に役立つものです。私はコンサルティングビジネスを育てるために、BNIだけでなくスピーチも精力的に取り組みました。色々な集まりに顔を出してはスピーチをして、ビジネスの話をしました。コンサルティングの会社もBNIも、そうやって大きくしました。

スピーチはビジネスに大きな恩恵をもたらすのですが、大きな障害にもなりえます。成功した経験豊富な経営者ですら、人々を前にしてしどろもどろになってしまうこともあります。一般的なビジネスではスピーチはあまり重要視されていないかもしれませんが、ネットワークやビジネスの成長に与える効果を目の当たりにしたら、きっと驚くと思います。

私は年に平均すると100~150本ぐらいのスピーチをしています。これに30年をかけてみて下さい。スピーチを幾度となくやってきました。「凄い！上手ですね」と言ってもらえるのは、数え切れないほどのスピーチをやっているからです。上手になるのに1000回も必要ありません。

さて、スピーチのストレスを軽減するのに出来ることが幾つかあります。こう言うと皆驚きますが、今でもスピーチ前は緊張します。今日もそうです。それは、訪ねた先のリージョンで私がしっかり仕事をするのがとても大事だからです。スピーチを何度も経験している私からストレスを緩和する5つのアドバイスがあります。

一つ目。準備を怠らない事。一番緊張するのは人の前に立ってアドリブでしゃべることです。話す内容をメモしておいてください。とは言え、一字一句それを見て話すのはお勧めできません。色々な理由で失敗する可能性が高くなります。準備をすることと準備をし

過ぎることは紙一重です。でも、準備は大事です。少なくとも、完全に自信を持って話せるようになるまではメモを作ると良いでしょう。常に準備を怠らないこと。ぶっつけ本番でやらないこと。メモを作ってください。

二つ目。要点を絞ること。一つのスピーチで、自分のしているビジネス全てを話そうとしないでください。スピーチごとに、自分のビジネスから一つか二つの事柄を取り上げて話します。自分が良く知っている話を掘り下げ、余裕を持って話して下さい。特にプレゼンの時間が短い場合には大事です。私にとっては90分のプレゼンより10分のプレゼンの方が大変です。90分あればストーリーを入れたり例を挙げたり出来ますから、時間もどんどん使います。大変なのは10分やそれ以下。出来るだけ要点をまとめること。時間が短い場合は話のポイントを減らします。全てを話す必要はありません。

三つ目。視覚材料を使ってください。思いのほか役に立ちます。上手なプレゼンは視覚的です。文字はあまり出てきません。画像を使います。プリントを配ると、観客に大事な情報を家に持ち帰ってもらうことが出来ます。でも、プリントは話の最後に配ることをお勧めします。話の途中で配ると、観客はプリントを見てしまい、話を集中して聞きません。

四つ目。自分が専門家であることを自覚すること。自分ほど自分の事をよく知っている人はいません。観客の質問で慌てないようにしてください。質問を受け付けるのは素晴らしいことですが、慌てない事が大切です。専門家はあなたです。質問に対応できるように準備して下さい。出てくるかもしれない鋭い質問を予測し、いつでもそれに対応出来る様に準備しておくこと。もし答えられなかったときは「素晴らしい質問です。今は答えを持ち合わせていません。すみません。必ずお答えします。後で名刺をください。今週後半までにお返事を差し上げます。」と言うことが大切です。

最後の一つ。クリエイティブに考えること。大勢の人の前で話すのが苦手な人はQ&Aセッションから始めて下さい。プレゼンの方法に良いも悪いもありません。個人個人に合った方法を選んでください。

かつて人前で話すと緊張して、我を忘れてしまう公認会計士の女性がいました。彼女に「スピーチをする必要はない」と言ったのを覚えています。「その代り前に立って10個の質問をして下さい。それで○か×かを聴衆に尋ねて下さい。」と。見事なものでした。彼女はしっかり前に立って、Q&Aセッションをしました。観客は質問に対する答えを間違えてばかりで、大いに盛り上がりました。

プレゼンをする時には、クリエイティブに考えること。心配は無用です。専門家は自分です。それを忘れてはいけません。私のアドバイスは以上です。

今日話したようなことを実践すれば、リファーマルを増やし、ビジネスを成長させることが出来るでしょう。BNIだけでなく、BNI以外の場面でも。

【BNI 三重リージョンニュース】

BNI 三重リージョンでは11番目のチャプターとなる『BNI キャンドルチャプター』が発足確定しました。事前登録説明会に参加いただいた皆様、ありがとうございました！！特に、毎回の説明会に BNI はまぐりチャプターの方々が参加いただけ、メンバー一同大変感謝しております。

発足イベントは9月27日（火）の予定です。定例会が火曜日ではないメンバーの皆様、ご都合よろしければ是非ご参加下さい。

また、現在立ち上げ中のチャプターは

- ・松阪市（大喜多担当）
- ・伊勢市（坪井担当）
- ・志摩市（柘植担当）

でございます。皆様の同業者で BNI や売上げアップの仕組みづくりにご興味ある方がみえましたらご紹介をお願い致します。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月は竹川直樹が担当します。

日々のBNI活動お疲れ様です

皆様、質の高いリファーマルを提供、または受け取ってみえるでしょうか？

また、内部リファーマル提供ばかりになっていないでしょうか？

そこで外部リファーマルの生み出すコツを私の経験から少しエデュケーションさせていただきます。

『ゲートキーパー』という言葉があります。辞書で調べると「門番」や「生きることを支援する」など、少し重い感じの内容が出てきます。

BNIでは、「悩んでいる人のサインに気づき専門家に繋ぐ人」が適切であると私は考えます。

自分の背後や周りの人脈に常日頃、「私にはこれだけの人脈があるよ！」と名刺ファイルを持ち歩くのは勿論、SNSや店舗型ビジネスであればメンバーの名刺を貼るなど人脈をアピールするだけで、こちらからリファーマルを探さなくても自分の周りから困りごとの相談があるでしょう。上記の「悩んでいる人のサインに気づき専門家に繋ぐ」も重要な要素になります。

予測型や創造型リファーマルを生み出せるよう『ゲートキーパーになること』を意識してみてはいかがでしょうか？

まだしばらく厳しい暑さが続きますが、体調にはくれぐれもお気をつけ下さい。

【編集者より】

BNIの定例会に初めて代理出席した時、タイマーできっちり時間を計って会が進行されているのに驚きました。限られた時間の中で、どれだけポイントを絞って自分のビジネスをアピールできるか。他のメンバーの方々のスピーチを聞いて、とても勉強になったのを覚えています。真面目にポイントを絞ったスピーチもあれば、笑いのあるスピーチもある。どれが正しいかではなく、アイヴァン博士が仰るように、各々の個性に合わせてクリエイティブに。毎週の定例会スピーチが今回のマイズナーさんのアドバイスを元に、更に充実したものになればと思います。