



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2018年10月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

毎週のプレゼンで活用する LCD

By Dr.Ivan Misner

私はプリシラ・ライスです。カリフォルニア、バークレーのライブ・オーク・レコーディング・スタジオからお送りしています。今日も BNI の創業者でチーフ・ビジョナリー・オフィサーのアイヴァン・マイズナー博士と電話がつながっています。アイヴァン、こんにちは。ご機嫌いかがですか。そして今日はどちらにおいでですか？

**アイヴァン：**今日はノースカロライナ州シャーロットの BNI 本社で、ディレクター・オリエンテーション・トレーニングをしています。世界中の BNI ディレクターがグローバル本社に集まって、トレーニング中です。私もそれに出ています。計 24 時間、3 日間のトレーニング。このトレーニングが終わったディレクターは、世界中でメンバーのビジネスの成長をサポートすることになります。

**プリシラ：**素晴らしいですね。それで—この LCD というのはどういったお話でしょうか。それを聞こうと思って。

**アイヴァン：**ギバーズゲインで LCD の話をしていますが、先日そのことで質問を受けたのです。LCD の話はオリエンテーションオーディオの中にもあったと思います。確か、ありましたね。で、その話を質問されましたが、ポッドキャストを調べて、詳しい話を見つけるよう助言しました。で、念のためポッドキャストを確認したのですが、LCD についてきちんと話したポッドキャストがひとつもないことに気が付いたのです。というわけで、今日のポッドキャストがそれです。

少し詳しく話しましょう。LCD とは、最小公分母 (least or lowest common denominator) のことです。代数学の話ですね。数を分解し、できるだけ増加分の少ない共通の数を求めるときに使うものです。信じ難いかも知れませんが、ネットワーキングやプレゼンテーションでも、これが大きな効果を発揮します。自分のビジネスを最小ピースに分解すると、

BNI ではとても大きな効果が上がります。ビジネスの内容を話す時には、できるだけ細かく分解し、一つのことに絞ること。していること全てを話すのではなく、細分化することで、ずっと大きな効果が得られます。それを目の当たりにしてきました。

エピソード 221 では、別のアプローチでこの話をしています。このポッドキャストを聴いている皆さんは、221 も聴いてみてください。「あなたのビジネス入門講座 (Your Business 101)」。これも細分化の話です。普段この話をする時には、LCD という言葉を使っています。

BNI のミーティングに初めて来た人は、たいてい次の 2 つのうち、どちらかをします。一つ目は、自分がやっていることを全部羅列すること。「これもやっています。あれもやっています。これもできます。こっちもビジネスの一部です。必要なことは何でもご用立てできます」。あるいは、端的にこう言う人もいます。「私は何でもやっています。」私のお気に入り印刷業者。「何でも印刷します。印刷なら、どんなことでもお任せください。何でもご要望にお応えします。どんなことでもできます」。これでは、何も伝わりません。工夫がないですね。

メンバーの皆さんにしてほしいのは、自分のビジネスを LCD に分解すること。あるチャプターで、こんな会話をしたのを覚えています。不動産業者が私に言いました。

「私は不動産を扱っています。ビジネスの内容の細分化と言いますが、いったいどうすればいいんですか？」私は言いました。「私は不動産業者ではありませんが、60 秒のプレゼンを 2 か月間持たせるだけのコンテンツに細分化して見せますよ。」「でも、どうやって？」

「新しく自宅を購入する人と仕事をすることはありますか？市場のことを知らず、家を持ったことがなく、初めて買う人。そういう人と仕事をするのは？」「もちろんあります」「そうでしょう。これが、一つ目のトピック。自宅を初めて購入する人と仕事をするのは、どんな感じですか？どんなところに力を入れますか？自宅を持ったことのある人に比べて、どんな点に気を付けてサポートしますか？次に、マンションは扱っていますか？」

「もちろんです。マンションも扱っています」「マンションの長所、短所は？戸建てではなくてマンションを探している人へはどんなアドバイスをしますか？では、その戸建ては？これは三つ目ですね。戸建てをたくさん扱っていると思いますが、マンションに対する長所短所を話すことができるでしょう。」

「投資物件は扱っていますか？家は欲しいけど、投資物件として欲しいという人もいます

ね。」「もちろん、扱っています。」「なるほど。これが、四つ目。投資物件について、一度話してください。でも、投資物件なら、毎週話をしておそらくひと月くらい持つでしょう。いろいろな種類の投資物件の話をすればいいわけですから。投資物件として、集合住宅、戸建て、あるいはマンション。それぞれ、別の週に話します。転売は？貸すのではなく、リフォームして転売する。投資家は、物件を買って、リフォームして、利益が出るように売るわけです。そういった物件を扱ったことは？」「多くはありませんが、あります。」「いいですね。これもトピックになります。あるいは—」

こんなやり取りをしていたわけですが、ここからが勤所です。「家族がみんな大きくなってしまった人はどうですか？子供が家を出て行って、小さい家に移りたいと思っている。そういう人たちと仕事をしたことはありますか？」「もちろんです」「小さい家に移る。これは素晴らしいトピックです。近所のいいところに移りたいけど、小さい家にしたい、とか。あるいは、家族が成長して、大きな家が必要になった場合は？」「もちろん、扱っています。」「これもトピックですね。次に、特に力を入れているコミュニティーは？」

さて、これをお聴きの皆さん、こう思っていませんか。「この話は、自分には関係ない。不動産屋じゃないから。」いえいえ、関係は大いにあります。自分のビジネスを知っているのは、自分ですから。私が不動産業者にしたように、自分のビジネスを細分化できるはずですよ。私は不動産業者ではありません。ただ、考えることができただけです。

「ビジネスで特に力を入れているコミュニティーはどこですか？」「この辺りにはコミュニティーが6つあります。市が6つです。そこで主に仕事をしています。」「6つの市には、長所短所がありますか？」「もちろん」「具体的な事例は？」「こんな家族やあんな家族が私のところに来ました」。名前を挙げる必要はありませんが、「5人家族が来て、こんな物件のリストを求められました。」

事例のまとめが初めてだったら、売った家の写真を撮るところから始めるといいでしょう。ほとんどの不動産業者はやったことがあると思いますけどね。「こんな家を探して来ました。これが、私が提案したものです。」事例を示すと、自分がどんな仕事をしているのかが相手に伝わります。

さて、ここまで悠に3か月は持ちそうなプレゼンのネタを挙げました。これがLCDです。自分のビジネスをLCDに分解する。新しい家。マンション。戸建て。投資物件。コミュニティー。事例。どれもビジネスを小分けにしたものです。このポッドキャストをお聴きの皆さん、自分のビジネスを考えてみてください。このポッドキャストを聴き終えたら、自分でリストを作るといいでしょう。自分のビジネスのリストを作り、一口サイズに細分化

する。プレゼンで狙い撃ちできるサイズです。散弾銃のプレゼンではいけません。

絶対にしてはいけないこと。それは、前に立って「私は何でも屋です。何でもやります。」と言うこと。最初にそう前置きしてプレゼンを始めたいかもしれませんが、それもお勧めしません。数週間経ったら、誰も聞かなくなります。すべきことは、贅肉を落とし、具体性に徹することです。

もったきちんとやりたかったら、こういうのもありでしょう。「今週は、この話題について話します。来週は、こっちの話題について話すつもりです。」すると、聞いている人は心づもりができます。次週のトピックが分かり、それに対する準備ができるわけです。1年くらいLCDをやり続けたら、自分のビジネスについて相当のことを知ってもらい、また自分がその業界にどれだけ詳しいかをしっかり示すことができます。相手は、はるかにリファーマルを出し易くなるでしょう。分かって頂けますでしょうか。

**プリシラ**：はい。私のチャプターには、とても上手な配管工がいます。毎週、トイレ、水道、給湯器などの話をしてくれます。一度、仕事に使う配管一式を持ってきて、10分のプレゼンをしたこともあります。一週間に話を一つずつ。とても面白いです。

**アイヴァン**：なるほど。正しいやり方です。まず、膨大な知識を示していますね。そして、営業部隊のトレーニングになっている。私がこの話をするのを、何度も聞いたことがあると思います。毎週のプレゼンは、リファーマルチームのトレーニング、営業部隊のトレーニングです。商談成立のためのものではありません。自分にどうリファーマルを出したらいいのか知ってほしいわけです。それをメンバーに教える方法が、具体性を突き詰め、一つのこと絞って話をするということ。これこそがLCDの意義です。

さて、このポッドキャストを聴いている皆さんに、ぜひお願いがあります。あなたのストーリーを聞かせてください。LCDを活用したのなら、ビジネスを細分化して伝え、こう言われたことでしょう。

「凄い。とても役に立ちました。そんなことをしているとは、知りませんでした。これでリファーマルが出し易くなりました。」LCDを活用して、その結果リファーマルが出てきた経験があったら、ぜひ聞かせてください。私は何度も目の当たりにしたことがあります。ぜひこのポッドキャストのサイトに投稿してください。

**プリシラ**：素晴らしいですね。ありがとうございます、マイズナー博士。何か付け加えておくことはありますか？

アイヴァン:いいえ、これで伝えたいことは伝えられたと思います。LCD を忘れないこと。毎週やること。細分化すること。プレゼンは、準備をしてください。アドリブでやらないこと。毎週のプレゼンに、例えば 10 分くらいの準備が必要です。時間はかかりませんが、その準備が、得られるリファーマルの量に大きな違いをもたらします。ありがとう、プリシラ。

### 【BNI 三重リージョンニュース】

10月15日、BNI 三重リージョンでは初開催となる『女性事業家フォーラム』を開催しました。津市の Dolce (ドルチェ) に 60 人近くの女性事業家に集まっていただきました。

女性事業家の交流、女性メンバーの体験談、竹中ひろみさんの講演と、盛り沢山の内容で開催することができました。

次回開催は未定ですが、地元事業者様の発展に貢献できるイベントを今後も開催していきたいと思います。

### 【BNI 三重リージョン ディレクターより】

最近、DNA チーム (ディレクター&アンバサダー チーム) を拡大させております。人員を拡大することにより、もう少し高頻度でチャプター訪問やパスポートプログラムを通じたメンバーサポートができればと願っております。

三重県に最初のチャプターが立ち上がって 6 年ちょっとが経過します。まだまだ若い組織ですが、長期で関わっていただけると幸いです。

### 【編集者より】

数学とビジネスが結びつくのが面白いお話でしたね。不動産業者さんの細分化のお話は、全く知識のない私が読んでもとても興味深いと思いました。何人も聞いているととても印象に残る方と、例の印刷業者さんのようにぼんやりとしか頭に残らない方がいらっしゃいます。慣れたメンバーでの毎週の定例会ですが、細分化することできっと新たなリファーマルの可能性が広がると思います。トレーニングでもお伝えしておりますので、是非お試しください。