



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2018年11月号】

【BNI 公式ポッドキャストより】

聴き手の心をつかむプレゼンテーション

By Dr.Ivan Misner

プリシラ：みなさん、こんにちは。BNI の公式ポッドキャストへようこそ。このポッドキャストは、YouTube のネットワーキング・フォー・サクセス・チャンネルがお届けしています。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 の創立者でチーフ・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。こんにちは、アイヴァン。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：今日はサンディエゴの近くにいます。訊いてくれてありがとうございます。ティファニー、あなたはアセンティブ・カンファレンスに参加するのに、北カリフォルニアにいたのでしたね。あっていますか？

ティファニー：その通りです。

アイヴァン：アセンティブでは、2006年頃からコーチをされていますね。ポッドキャストに再びお越し頂きありがとうございます。先月もポッドキャストをしました。メインプレゼンテーションにゲストを招く話です。ちょうど今週、新しい本を発売予定ですね。なので、またポッドキャストをお願いしました。

ティファニーは「**Four and a Half Networking Mistakes** (ネットワーキングでしてはいけない、4つと半分のこと)」の著者でもあります。それに私の YouTube チャンネル、ネットワーキング・フォー・サクセス・チャンネルにも出演頂いています。プリシラが紹介してくれましたが、このポッドキャストのスポンサーです。

といわけで、ネットワーキング・フォー・サクセス・チャンネルに出演してもらっている。本も書いている。このポッドキャストにも何度か出演してもらっている。そして今日は、「Knock the Socks Off Your Audience（聴き手の心をつかむプレゼンテーション）」の話をしてくれます。このフレーズ、よく使っていますね。でも、確かご自身には特別な意味があるのではしたね？

ティファニー：その通りです。もともと、靴下のコレクションをしようとして始めたわけではないのですが。2015年の秋に、夫と2人で考えたのです。自分のクローゼットにある靴下を全部はいていって、どのくらいかかるかやってみたら、面白いし、マーケティングにもいいだろうと。ルールは簡単です。面白いものか、カラフルなもの。ありきたりなものはダメ。身につけるのは1度だけで、次に行く。2015年の10月に始めて、今でも新品の靴下をはき続けています。250足以上あって、靴下バカとして知られるようになってしまいました。

アイヴァン：靴下バカは控えめな表現ですね。やりすぎですよ。ティファニーのウェブサイト、TiffanieKellog.comに行ってみてください。そうしたら分かると思います。「About」のところに、素晴らしい靴下の写真があります。ティファニー、もう知り合って長いですね。ポッドキャストをお聴きの皆さんに面白い話があります。ちょっと変な話ですが。ティファニーに「変な話ですね」と言ったら、「いえいえ、全然」と言ってくれたので。

ティファニーが持っている靴下を全部見たことがあります、ひどくカラフルなのでいつも笑ってしまいます。それで、自分の靴下の引き出しの写真も撮ってみました。で、私の靴下は何色でしたか、ティファニー？

ティファニー：全部黒ですね。

アイヴァン：全部黒。それで、自分の引き出しとティファニーの引き出しを比べてみようと思ったわけです。ティファニーの引き出しの方が、私のよりずっと面白みがあります。ティファニーにも言わなかったのですが、靴下の引き出しはもう1つあって、こちらは全部白です。白だけ。黒だけ。ティファニーの靴下とはかなりの違いようです。でも、この本はある意味このテーマ「人の興味を引く」に沿って書いたのですよね？その話をしましょう。

ティファニー：この本「Knock the Socks Off Your Audience（聴き手の心をつかむプレゼンテーション）」はプレゼンのやり方の話です。パワフルで情熱的なプレゼンをして、観客に自分を好きになってもらうにはどうしたらいいか。先月のポッドキャストのフォローア

ップにぴったりだと思います。先月の話は、自分のプレゼンへの人の招き方でした。

この本は、素晴らしいプレゼンをして、観客の心をつかみ、ロックアウトするにはどうしたらいいかという話。ミーティングの時間に、とてもパワフルなことができるわけです。ビジターだけでなく、メンバーの心もしっかりつかむものです。

アイヴァン：この本では、章が丸々1つ、BNIでのプレゼンの話に充てられていますね。あっていますか？

ティファニー：その通りです。この本は、全てのレベルの全てのスピーカーにあてて書かれています。おかしなもので、11年前に誰かが自分のことをプロのスピーカーだと言ったとしても—今では、自分でそのように思っています。全米講演者協会（NSA）のメンバーだし、それが仕事なので。出かけて行って、講演をしています。でも、11年前、BNIのメンバーに初めて会う前にそんなことを言われても、信じなかったでしょうね。

私を BNI ミーティングに招いた人が「ティファニー、ミーティングに来たら 50 人の前で 30 秒間話すことになるよ」と教えてくれたら、行かなかったと思うので。人の前で話したら、緊張して我を忘れてしまう性分でした。でも、BNI のメンバーになって、リーダーシップの役割を引き受けたり、トレーナーとして働くうち、その恐怖を乗り越えることができたのです。

アイヴァン：なるほど。さて、プレゼンのフォーマットがあるそうですね。ここでシェアしてもらえたらと思います。このポッドキャストをお聴きの皆さんに朗報です。自分のものにして、将来のプレゼン、あるいは BNI ミーティングでのプレゼンに役立ててください。

このフォーマットですが—「3,3,3 フォーマット」と呼んでいますね。あっていますか？この話をしてもらえますか？そうしたら、今日のポッドキャストから手応えのあるものを得て帰ってもらえると思いますので。

ティファニー：分かりました。BNI メンバーとしてリファーマルを手に入れるにあたって、私がとても気に入っているフォーマットの1つが「3,3,3」です。プレゼンを3つのパートに分けるものです。

プレゼンの最初3分の1では、自分が今のビジネスをしている理由を話します。「自分のストーリー」と呼ぶこともありますね。アセンティブでは、「エモーショナルリー・チャージド・コネクション」と呼んでいます。自分を突き動かすもの。プレゼンの最初3分の1で、こ

の話をしてください。これが、観客の好感を引くのに一役買ってくれます。

そして、次の3分の1で、サクセスストーリーをいくつか話します。内容を事細かに話しても、事実を全て明らかにしたとしても、聞いた人はまずもって覚えていません。でも、ストーリー仕立てにしたなら—顧客の役に立った経験をサクセスストーリーにしたなら、インパクトは絶大です。よく覚えていてもらえます。

何でもかんでも話せばいいわけではありません。2つ、多くても3つ、顧客の役に立った成功例を挙げます。自分が人にどんなことをしたのかを示すことで、チャプターのメンバーはリファーマルをずっと出しやすくなります。

アイヴァン：まとめると、最初の3分の1がエモーショナルリー・チャージド・コネクション。以前、この話をポッドキャストでしましたね。検索してみてください。エモーショナルリー・チャージド・コネクションについてもっと知りたかったら、私の本「**Avoiding the Networking Disconnect** (ネットワーキングの溝を避ける方法)」を見てください。ブレナン・スキャンロンと私が、エモーショナルリー・チャージド・コネクションについて詳しく話しています。

次の3分の1が、サクセスストーリー。サクセスストーリーを1つ2つ話す。自分が人のためにどんなことをしてきたのか。3つ目は何ですか？

ティファニー：プレゼンの最後の3分の1は、コール・トゥ・アクションの提示です。BNIで、自分のビジネスの話をする一方、聴き手が何をすれば良いのかを伝えてくれないプレゼンを見たことが何度かあります。これを外してはいけません。

コール・トゥ・アクションは、簡単で分かりやすいもの場合もあります。「リファーマルを出してください」と言って、自分が仕事をしたいと思っている人を、具体的にリクエストするか。あるいは、コンタクトサークルへの招待のお願いかもしれません。ターゲットとするマーケットが同じで、競合のない職種との連携です。あるいは、シンプルなものかもしれません。

「ソーシャルメディアで、『いいね』してください」とか、「感想を聞かせてください」とか、「講演の機会をください」とか、「一緒にネットワーキングをさせてください」とか。私はコール・トゥ・アクションとして、いくつかの選択肢を用意するようにしています。

BNI の話をすると、同じ部屋の中には何種類かの人がありますね。自分にとって、認知

(Visibility) の段階にある人、信頼性の確立 (Credibility) の段階にある人、収益 (Profitability) の段階にある人。コール・トゥ・アクションとしていくつかの選択肢があれば、より多くの観客を取り込むことができるでしょう。

アイヴァン:1つではなく選択肢にするアイデア、素晴らしいですね。おっしゃる通りです。自分との信頼関係のレベルは、メンバーによって違います。選択肢を設けるといのは素晴らしいアイデアです。他には何かありますか？

ティファニー: このフォーマットは、私自身がとても気に入っているプレゼンの形です。「3,3,3」。最初の3分の1は、自分がどうしてそれをやっているのか。ECC (エモーショナルリー・チャージド・コネクション) です。次の3分の1が、サクセスストーリー。最後の3分の1が、コール・トゥ・アクション。シンプルなフォーマットですが、とてもパワフルです。きっとリファールをもたらしてくれるでしょう。

アイヴァン:なるほど。今週出版される本がありますね、ティファニー。「Knock the Socks Off Your Audience (聴き手の心をつかむプレゼンテーション)」。どうすれば入手できますか？

ティファニー: アマゾンに行って Tiffanie Kellog とタイプしてもらったら、私の著者ページにつながって、出版した本が全部見られます。

アイヴァン: プレゼンスキルを伸ばせるわけですが、BNI だけではなく、BNI 以外でも有効ですよ？

ティファニー: もちろんです。

アイヴァン: 分かりました。最後に何か付け加えておきたいことはありますか？

ティファニー: 「すべきこと」「してはいけないこと」を手短かに話す時間はありますか？ BNI のメインプレゼンテーションで、大事になってくるものです。

アイヴァン: もちろん。どうぞ。

ティファニー: はい。BNI メンバーに言いたい「してはいけないこと」がいくつかあります。メインプレゼンテーションで、メンバーに売り込んではいけません。メンバーを通じて、売りたいわけですから。とても重要です。

アイヴァン：メンバーは、自分のリファーマルチームです。売ろうとするのではなく、トレーニングをしてください。

ティファニー：その通り。それに、BNIに関連してもう1つ。面白いものです。メインプレゼンテーション、ウィークリープレゼンテーションで、持ち時間を超えないようにベルを用意しているチャプターがありますね。私が思うに、ベルはスピーカーに話すのをやめるよう言っているわけではありません。観客に、聞くのをやめるよう言っているのです。なので、大事なこと。最後の30秒間、あるいはメインプレゼンテーションでは1分、あるいはどれだけ時間があるにしても、時間を尊重し、超えないようにすること。観客は、聞いていませんから。

アイヴァン：なるほど。いいアドバイスですね。

ティファニー：今度は「すべきこと」ですが、必ず自分のサクセスストーリーを使うようにしてください。チャプターの仲間に、リファーマルを出す気になってもらうためです。

アイヴァン：素晴らしいですね。他にも「すべきこと」がありますか？

ティファニー：もう1つは、「詳しいことは素晴らしいこと」。自分がどんな人を探しているのか、具体的に伝えてください。

アイヴァン：まさにその通り。的をしっかり絞る。素晴らしいアドバイスです。BNIメンバーの皆さん、それにこのポッドキャストをお聴きの皆さん、ぜひこの本を手にとってみてください。

ティファニー・ケログの「**Knock the Socks Off Your Audience**（聴き手の心をつかむプレゼンテーション)」。アマゾンで入手できます。それに、YouTubeのネットワーキング・フォー・サクセス・チャンネルで、ティファニーのビデオ、私のビデオを探してみてください。ティファニー、BNIポッドキャストに出演頂きありがとうございます。感謝しています。

ティファニー：お招き頂きありがとうございます。

プリシラ：お二方、ありがとうございました。繰り返しになりますが、このポッドキャストはYouTubeのネットワーキング・フォー・サクセス・チャンネルがお届けしています。お聴きいただき、ありがとうございます。

【BNI 三重リージョンニュース】

11月はバンコク（タイ）で開催されたグローバルコンベンションに参加しました。今回で9回目の参加でしたが、過去8回はカリフォルニアで開催されており、アメリカ外では初のグローバルコンベンションでした。

学びの内容はリージョンフォーラムでお伝えしますが、トレーニング後のバンコクも楽しむことができ、BNI 三重リージョンからディレクターやアンバサダーでないメンバー6名との現地交流はとても良い思い出になりました！

2019年はワルシャワ（ポーランド）での開催となります。

11月6～7日 メンバーズデー

11月8～9日 ディレクターズデー

となります。BNI の世界的広がりを体感する最高の機会となりますので、ご参加を検討下さい。一緒に参加しましょう！！

【編集者より】

BNI のプレゼンテーションにも他の仕事にも活かせる、とても分かりやすいお話でしたね。【3.3.3】は特に参考になりました。人に何かを説明するとき、全てを説明したくなりますが、全てを話したからと言って相手が理解してくれる訳ではなく、的を絞って相手に興味を持って聞いてもらえる話し方をすること、仕事でも日常でも大切です。簡単に身につくものではないので、是非何度か聴き手の反応を見ながら練習してみてください。