

紹介が増える自己紹介フレームワーク

はじめに：自己紹介で仕事を獲得する秘訣

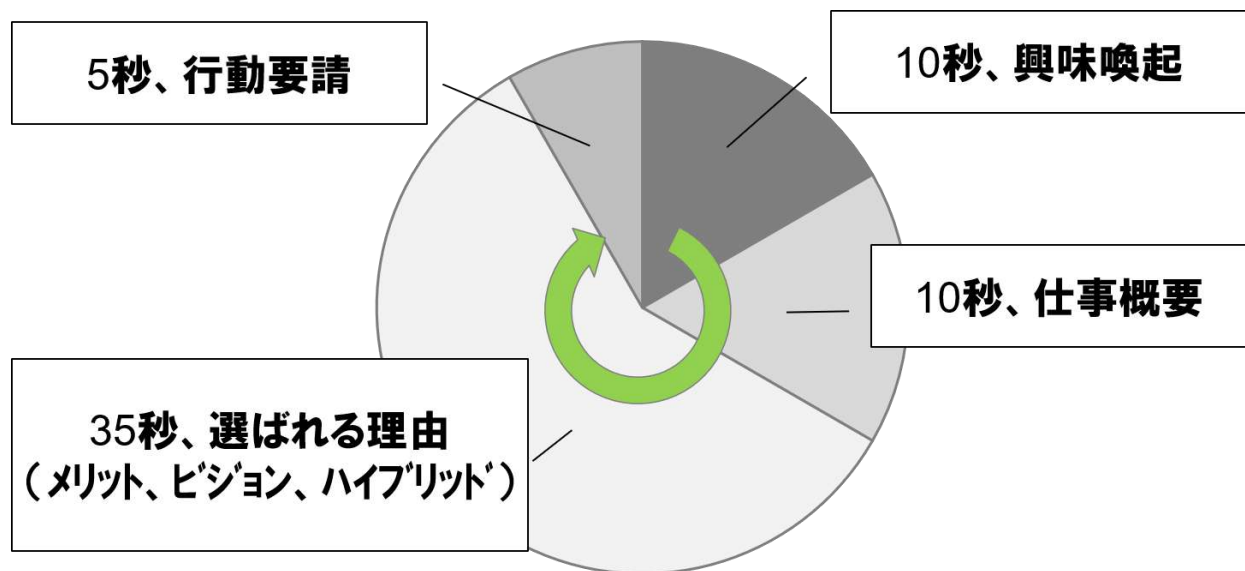
あなたは今後、ビジネスの場で何回自己紹介をするでしょうか？ 100 回？ 1,000 回？

たった 1 分間の自己紹介を少し変えるだけで、「あなたに仕事をお願いしたい！」と言われる頻度が格段に上がります。

先生業にとって、自分の価値を言葉で伝えることは最も重要なスキルの一つです。その価値をギュッと凝縮したものが「自己紹介」です。この特典では、紹介が自然と増える自己紹介の作り方を、具体的なフレームワークとともに解説します。

1. 紹介が増える自己紹介の 4 ステップフレームワーク

紹介が増える自己紹介は、以下の 4 つのパーツで構成されています



ステップ 1：興味喚起（10 秒）

人は他人にあまり興味がありません。そのため、1 分自己紹介の最初の 10 秒で聞き手の興味を掴むことが極めて重要です。

効果的な 2 つの興味喚起法:

手法	説明	例
キャッチコピー型	あなたの提供価値を端的に表すキャッチコピーを伝える	「先生業の新規顧客を最短 90 日で 2 倍にすることができます」
質問投げかけ型	聞き手の共感を呼ぶ質問を投げかける	「あなたは顧客獲得に悩んだことはありませんか？」

ポイント:

- 具体的な数字を入れる（2 倍、90 日など）
- 聞き手の関心事に関連づける
- 驚きや好奇心を引き出す表現を使う

ステップ 2: 仕事概要(10 秒)

興味を掴んだら、あなたが何をしている人なのかを簡潔に伝えます。これがなければ、聞き手はあなたの話を頭に入れることができません。

効果的な仕事概要の要素:

- 肩書（〇〇〇プロデューサー、〇〇〇コンサルタントなど）
- 誰のために（ターゲット顧客）
- 何をしているのか（提供サービス）

例:「土業・コンサル・講師・コーチといった先生業の方の集客や独立開業を支援する、先生ビジネスプロデューサーの五十嵐です」

ステップ 3: 選ばれる理由(30 秒)

ビジネスの詳細を話すのではなく、なぜあなたが選ばれているのかという理由を伝えます。これが自己紹介の核心部分です。

選ばれる理由を伝える 3 つの時間軸アプローチ:

アプローチ	説明	効果
過去型	過去の実績や経験、乗り越えた困難などを話す	信頼性の構築
現在型	現在のサービス内容や特徴、他者との違いを話す	具体性の提示
未来型	ビジョンや理念、目指している未来を話す	共感の獲得

選ばれる理由の具体的要素例:

- 業界・業種特化
- 顧客属性特化
- サービス内容の独自性
- 実績（数字で表現）
- スピード感
- 個人ストーリー

例:「もともと中小企業診断士として開業していましたが、最初全く上手くいかず借金 800 万円ができました。その後、関係性の法則に着目したところ、翌 1 年間で新規顧客 256 名を獲得することができ、年収 1000 万円を大きく超えることができました。今度はそのやり方を仲間の先生たちに伝えたいということで始めたんです。」

ステップ 4: 行動要請 (5 秒)

自己紹介の締めくくりとして、聞き手に具体的に取ってほしい行動を要請します。ここを明確にすることで、次のステップに繋がります。

効果的な行動要請の例:

- 「名刺交換をしましょう」
- 「後ほど詳しくお話しさせてください」
- 「〇〇についてご質問があればお聞かせください」
- 「YouTube のチャンネル登録をしていただければ嬉しいです」

ポイント: 行動要請は具体的かつ実行しやすいものにする

2. 自己紹介文の作成ワークシート

以下のワークシートを使って、あなたの 1 分自己紹介を作成してみましょう。

ステップ	内容	文字数目安	あなたの自己紹介
1. 興味喚起	キャッチコピー または質問	30-50 字	
2. 仕事概要	誰に何を提供して いるか	30-50 字	
3. 選ばれる理由	過去の経験・実績 現在の特徴・強み 未来のビジョン	150-200 字	
4. 行動要請	次のステップへの 誘導	20-30 字	
		合計: 300-350 字	

3. 成功する自己紹介の 3 つのポイント

ポイント 1: 事前準備と反復練習

自己紹介は即興で行うものではありません。事前に準備して、自然に話せるまで練習することが重要です。

準備のコツ:

- 文字に起こして読み上げてみる（300-350 字が目安）
- 声に出して話す練習を最低 10 回は行う
- タイミングを計って 1 分に収まるか確認する

ポイント 2: 自分らしさを出す

テンプレート通りに話すのではなく、あなたらしさが伝わる言葉選びや表現を心がけましょう。

自分らしさを出すヒント:

- 独自の専門用語や表現を入れる
- あなたの価値観が伝わるエピソードを選ぶ
- 話し方やテンポに個性を出す

ポイント 3: 変化を恐れない

一度作った自己紹介を固定化せず、反応を見ながら継続的に改善しましょう。

改善のステップ:

1. 実践で使ってみる
2. 反応を観察する（名刺交換の数、質問の内容など）
3. うまくいかなかった部分を修正する
4. 再度実践する

4. 事例: 成功する自己紹介の具体例

具体例: 先生ビジネスプロデューサー 五十嵐和也の自己紹介

初めまして。士業・コンサル・講師・コーチといった先生業と言われる方の新規顧客を最短 90 日で 2 倍にすることができる先生ビジネスプロデューサーの五十嵐和也です。

僕は先生業の方の集客や独立開業を支援する志師塾というものを運営していて、年間 5000 名以上の先生をサポートしています。僕はもともと中小企業診断士として開業していましたが、最初全くうまくいかず借金 800 万円ができました。

そのあと、関係性の法則に着目したところ、翌 1 年間で新規顧客 256 名を獲得することができました。年収 1000 万を大きく超えることができ楽しくやっていました。

今度はそのやり方を仲間の先生たちに伝えたいということで始めたんです。僕が目指しているのは先生業が顧客獲得に苦しむものではなく、お客様のために時間を使う志の高い先生を増やしたいという思いで活動しています。

僕の活動に興味がある方がいましたら、YouTube のチャンネル登録をして頂ければ嬉しいです。

自己紹介のポイント:

- 興味喚起：「先生業の新規顧客を最短 90 日で 2 倍にする」
- 仕事概要：「先生ビジネスプロデューサー」「志師塾を運営」
- 選ばれる理由：「借金 800 万円」「新規顧客 256 名」「年収 1000 万」「仲間に伝えたい」「志の高い先生を増やしたい」
- 行動要請：「YouTube のチャンネル登録をして頂ければ」

まとめ: 明日から使える自己紹介フレームワーク

1 分自己紹介は、「興味喚起」「仕事概要」「選ばれる理由」「行動要請」の 4 つのパーツで構成します。これを 300～350 字程度にまとめ、事前に準備して練習しておくことが重要です。

あなたが提供する価値を相手に印象づけ、次のアクションにつなげる自己紹介を作ることができれば、自然と紹介が増え、仕事獲得につながります。

この特典で学んだフレームワークを活用して、あなただけの魅力的な自己紹介を作成してみてください。そして実践を重ねながら、より効果的な自己紹介へと進化させていきましょう。