



Notebook



ゴールドデン
サークル理論

自己紹介

•

展示会

ゴールデンサークル理論を自己紹介に応用する方法

従来の自己紹介の方法では

- ・「What（私は誰）」
- ・「How（どのようなスキルや経験があるのか）」
- ・「Why（なぜこの仕事/場にいるのか）」

この順番でした。

ゴールデンサークル理論の方法では、この順番になります。

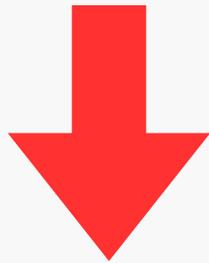
- ・「Why（なぜこの仕事/場にいるのか）」
- ・「How（どのように貢献できるのか/どのようなスキルや経験があるのか）」
- ・「What（私は誰）」

の順番で構成します。

従来型の自己紹介では、名前や所属、スキル、経験といった表面的な情報を伝えることに終始してしまい、聞き手の心を掴むことが難しい場合があります。

しかし、ゴールデンサークル理論を応用することであなたの情熱や行動原理、そしてあなたが提供できる価値を明確に伝えることができ聞き手の共感を得やすくなるのです。

ここからは具体的にどのような手順で自己紹介を組み立てるのかについて見ていきましょう！



1. Why（なぜ）：あなたの情熱、目的、価値観を語る

- ・なぜこの仕事/業界/会社を選んだのか？
- ・あなたの仕事/活動を通して、どんな世界を実現したいのか？
- ・どんな課題を解決したいのか？
- ・あなたにとって何が重要なのか？

例え

- ・私は、人々の生活をより豊かに、便利にするテクノロジーの力を信じているからです。
- ・世界中の人々が笑顔になれるようなサービスを提供したいという強い思いがあるからです。
- ・医療現場の課題を解決し、患者さんの負担を軽減したいという情熱から、この仕事を選びました。

2.How（どのように）：あなたのスキルや経験、強みを具体的に示す

- ・あなたのスキルや経験は、あなたの「Why」を実現するためにどのように役立つのか？
- ・具体的なエピソードなどを交えながら、あなたの強みや能力をアピールする。

例え

- ・これまで培ってきたプログラミングスキルを活かして、革新的なサービスを開発し、人々の生活をより便利にしたいと考えています。
- ・持ち合わせているコミュニケーション能力と、多様な文化への理解を活かして、グローバルなビジネス展開に貢献したいと考えています。
- ・医療現場での経験と、データ分析のスキルを組み合わせることで、医療サービスの効率化を実現できると考えています。

3.What（何を）：あなたの名前、所属、職種などを伝える

- ・最後に、あなたの基本的な情報を簡潔に伝えましょう。

例え

- ・〇〇株式会社でエンジニアをしている田中太郎です。
- ・現在、大学院でマーケティングを専攻している佐藤花子です。
- ・病院で看護師として働いている鈴木次郎と申します。

このように、ゴールデンサークル理論を自己紹介に応用することで、聞き手の心を掴み、印象に残る自己紹介をすることができます。

自己紹介は、あなた自身を効果的に伝える最初の方法です。ゴールデンサークル理論を活用し、あなたの情熱や価値観を前面に出すことで、聞き手の共感を呼び、より深い繋がりを築くことができます。

展示会で使える自己紹介の作り方

展示会では、限られた時間で効果的に自己紹介を行い、相手に興味を持ってもらうことが重要です。そこで、「ゴールデンサークル理論」を応用した自己紹介作成方法をご紹介します。

1. Why : なぜ、この展示会に参加しているのか？

自己紹介の冒頭では、「なぜこの展示会に参加しているのか」という目的を明確に伝えましょう。これは、相手に「なぜあなたに興味を持つべきなのか」を理解してもらうための重要なポイントです。

例：本日は、〇〇という課題を解決できるサービスをご紹介しますたく、参加しました。

例：〇〇業界の未来について意見交換をしたいと思い、参加しました。

2.How：どのように、その目的を達成しようとしているのか？

具体的な行動や取り組みを説明することで、相手により深い理解と共感を与えることができます。

例：私は、長年〇〇業界で培ってきた経験を活かし、〇〇という独自のサービスを開発しました。

例：展示ブースでは、〇〇という最新技術のデモンストレーションを行っています。

3.What：何を提供できるのか？

具体的な商品やサービス、提供できる価値を簡潔に伝えましょう。

例：このサービスを導入することで、〇〇%のコスト削減を実現できます。

例：お客様のニーズに合わせて、〇〇から〇〇まで幅広く対応可能です。

上記のポイントを踏まえた、展示会での自己紹介の例

「本日は、中小企業の業務効率化を支援するため、最新の業務管理システムをご紹介したく、参加しました。私は、これまで10年以上、様々な企業の業務改善に携わってきました。その経験を活かし、誰でも簡単に使えるシステムを開発しました。このシステムを導入することで、業務時間を最大30%削減し、生産性向上に貢献できると確信しています。ぜひ、ブースでデモンストレーションをご覧ください。」

その他、自己紹介を効果的にするためのポイント

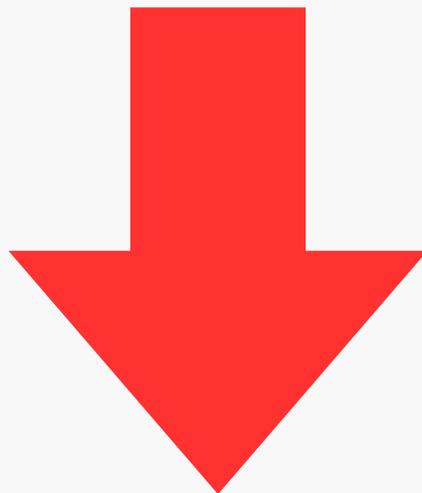
- ・笑顔で、ハキハキと話しましょう。
- ・相手の目を見て話しましょう。
- ・名刺交換はスムーズに行いましょう。
- ・会社のパンフレットや資料などを用意しておきましょう。
- ・展示会のテーマや目的を事前に理解しておきましょう。
- ・ターゲット層に合わせた自己紹介を準備しておきましょう。

展示会での自己紹介は、第一印象を決める重要な要素です。ゴールデンサークル理論を応用し、共感を生み出す自己紹介を作成することで、より多くのビジネスチャンスをつかむことができるでしょう。

ゴールデンサークル理論を活用した自己紹介チェックシート
自己紹介は、相手に興味を持ってもらい、記憶に残る第一印象
を与えるための重要な機会です。

ゴールデンサークル理論、すなわち「Why（なぜ）→ How
（どのように）→ What（何を）」の順番で伝えることで、聞き手の心を掴む効果的な自己紹介を作成することができます。

このチェックシートを使って、あなたの自己紹介をブラッシュ
アップしてみましょう。



Why（なぜ）

- あなたの情熱、目的、価値観を明確に表現できていますか？なぜこの仕事/業界/会社を選んだのか？
- あなたの仕事/活動を通して、どんな世界を実現したいのか？
- どんな課題を解決したいのか？
- あなたにとって何が重要なのか？

- あなたの「Why」は、聞き手の共感を得られるものになっていますか？聞き手の興味関心やニーズに合致しているか？
- 具体的で分かりやすい言葉で表現されているか？
- 情熱や熱意が伝わるような語り口になっているか？

- あなたの「Why」は、あなた自身の個性や強みを反映していますか？あなた独自の経験や価値観に基づいているか？
- 他の誰とも違う、あなたならではの「Why」になっているか？

How (どのように)

- あなたのスキルや経験、強みを具体的に示せていますか？具体的なエピソードや実績などを交えて説明していますか？
- あなたのスキルや経験は、あなたの「Why」を実現するためにどのように役立つのか？
- あなたの「How」は、聞き手にとって分かりやすく、興味深いものになっていますか？専門用語を避けるなど、聞き手の理解度に合わせて説明していますか？
- 簡潔で要点を絞った説明になっていますか？
- 聞き手の心を惹きつけるような具体的な表現を使っていますか？

What（何を）

- あなたの名前、所属、職種などを簡潔に伝えられていますか？自己紹介の締めくくりとして、あなたの基本的な情報を分かりやすく伝えていますか？

その他

- 全体を通して、一貫性のあるメッセージになっていますか？「Why」→「How」→「What」の流れがスムーズで、論理的に繋がっていますか？
- あなたの個性や魅力が伝わる自己紹介になっていますか？自然体で、あなた自身の言葉で話せていますか？
- 笑顔やアイコンタクトなど、好印象を与えるための非言語コミュニケーションにも気を配っていますか？

このチェックシートを活用することで、聞き手の心を掴み、記憶に残る自己紹介を作り上げることができるでしょう。