

《懇親会攻略法》

セミナー後の懇親会を 200%有効活用する方法

どうも、あっきーです。

先日こんなツイートをしました。



あっきー@年間利益5000万を自動化で稼ぐコンテンツビジネス
@akki_contents

...

懇親会で懇親しとる場合じゃない

ビジネスセミナーの懇親会は戦いが終わったあとの“宴”じゃない。どれだけ人脈を作れるか、どれだけ自分をアピールして興味を持ってもらえるかが試される“戦”だ。それをわかってる人は、懇親会に参加する姿勢や行動が180度違う。成長したいなら懇親会は戦と心得よう。

午前8:59 · 2021年4月18日 · Twitter for iPhone

すると複数の人から、

「懇親会の有効活用方法を教えてほしい！」

と連絡があったので

急遽、動画を撮ってみました！

改めてまとめてみたら、
かなりのボリュームになりまして^^;
動画で43分あるんですけど

かなーり大事なことをしゃべったので
ぜひメモを取りながら見てほしいです。

そして、セミナーや懇親会などに
参加するときにぜひぜひ活用してみてください。

**マジで、最速で成功する人と、何年も勉強してるのに
結果が出ない人の違いはコレです。**

動画で観る場合はこちらからどうぞ

↓↓

<https://youtu.be/ietNPHApDTk>

以下、文章でも解説していきます。

(動画のほうが詳しく解説してるので
両方観ることを推奨)

懇親会で“懇親”しとる 場合じゃない！

まずね、ちょっと人によっては
耳の痛い話かもです。

そもそもビジネスセミナーの懇親会は
“ただの飲み会”として楽しんでいてはダメなんです。

だって、

自分よりも格上の人、すでに成功してる人と
繋がれる大チャンスなわけですよ。

あわよくば、超優良級の情報を
仕入れられるチャンスでもあります。

中には、本来1時間で数十万、数百万の
金額で相談に乗ってる人だっています。

そんな格上の人と、
タダで話せるチャンスなんです。

格上の人でも懇親会の間では
たいてい惜しげもなく話してくれます。

また、他にも、懇親会という場合は、
主催者や参加メンバーさんたちに
自分を知ってもらえるチャンスでもあります。

あわよくば、後でお誘いいただいたり
自分のお客さんになってもらえたり
コンサルを依頼されることも多々あります。

そんなチャンスがゴロゴロ転がってる場
…それが懇親会です。

だから、

懇親会で“懇親”しとる
場合じゃないんですよ^^;

懇親会の場は、
“戦場”だと心得てください。

- いかに関目立つか
- いかに関覚えてもらうか
- いかに関有益な話を引き出せるか

が大事です。

そのためには、
綿密な準備が必要です。

これまで、

無防備のまま武器も持たずに
戦場へ赴いていませんか？

超超超もったいないです！

たまにいますよね、
短期間で異次元に成長する人。

そういう人は、例外なく
これをわきまえています。

うわー…

これまですげー無駄に懇親会を
過ごして来ちゃったわー。

と思ったあなたも大丈夫！

ぜひあなたもこれからお話することを
次回から取り入れてみてください。

そうすれば、
懇親会を200%有効活用できますよ^^

まずは事前準備からお話します。

懇親会の有効活用は、事前準備で8割決まります。

心得ておいてください、

講師のことを 調べまくっておく

まず、第1に、
これは大前提としてやっておくべきです。

ブログ、SNS、書籍などを読んでおく。
その上で、懇親会で具体的に
感想を直接伝えられると良いです。

「こいつ、わかっとなるな」

と思ってもらえます。

あらかじめ感想を手紙に書いて、
持って行って手渡しするのも効果的です。

もしかしたら、

「媚を売るみたいで抵抗感が…」
と思う人もいるかも知んですが、
これは、ゴマすりとはちょっと違います。

**主催者や格上の人に対して
敬意をもって接するということです。**

本来、気軽に会うことすら
ままならないレベルの人なわけですから。

例えば、ハリウッド映画俳優の
インタビュアーをするなら、

その人の主演作をすべて見て、
他のインタビューも熟読した上で
質問を熟考して備えていきますよね。

(プロのインタビュアーなら当然です)

それと同じことです。

**懇親会でも、それだけの労力と時間を
準備にかける価値は大アリです。**

するどい質問を考えておく

次に、これも非常に大事！

くれぐれも「どうしたら稼げますか？」
みたいな程度の低い質問はしないことです^^;

これも考え方としては同じで、

「こいつ、わかっとなるな」

と思ってもらうことが大事です。

するどい質問とは、

- 質問に具体性を盛り込む
- 自分の考えを話してから答えを聞く
- その人にしか答えられない質問をする

というかんじ。

自分の考えを話してから答えを聞くというのは、

「自分はこう考えているのですが、こういう場合、
○○さんはどうされていますか？」

という感じで、具体的にポイントを絞って質問する。

そうすると相手も答えやすいので
より有益な情報が引き出せたりします。

逆に、

「稼ぐために最も大事なことはなんですか？」

みたいな抽象的な質問だと、

「うーん、マインドだな！」

「LTVを上げることだな！」

みたいに抽象的な答えが帰ってきてしまいます。

**具体性を上げて質問すればするほど
具体的な答えが得られます。**

これは懇親会じゃなくても
普段から人と話す時に心がけておくといいです。

(そして具体性の高い質問をするには
事前準備が必要ということですね)

あと、その人にしか答えられない質問というのは、

**その人の過去のエピソードや
経験について質問すること**ですね。

これも、相手のことを知り尽くしてないと
できないことなので事前準備が必要になります。

こういう、その人にしか答えられない質問は、

たいてい喜んで饒舌に語ってくれたりします。

**有益な話を引き出せるか？は、
質問者のレベル度合いによるのです。**

(↑これもぜひ覚えておきましょう)

フックのある30秒の 自己紹介を考えておく

懇親会では、初対面が多いので
自己紹介をする場面が確実にあります。

ここで、やっちゃんいがちなのが、

日本人的な“謙虚さ”を出してしまい
へりくだってしまうこと。

これ、もったいないです。

ぜっこのアピールの場を
潰してしまう行為です。

自己紹介は、ブログやSNSの
プロフィールと同じです。

**はじめのわずか数十秒で、
「この人の話を聞くべきか否か」
印象が決まります。**

でも、なかなか瞬発力で
良い自己紹介なんて難しいですね。

なので、あらかじめ
トークスクリプトを考えておきましょう。

キャッチーで覚えやすいフックを混ぜつつ
何をしてる人なのか、どんな実績あるのか
30秒でわかるように伝えられるように
しておきましょう。

マジで、

事前準備で8割決まると思ってください。

万全を喫して戦に臨みましょう！

ということで次は、懇親会当日の心得についてです。

声を大きく！！

まず、これ。

いきなり体育会系な感じだなーと
思われたかもしれないですが

これ、本当にめちゃ大事です。

懇親会の場はワイワイ賑わってるので
集中しないと聞こえないような小さい声だと
そもそも話を聞いてもらえないです。

**あと、声大きい、元気というだけで
インパクトを残せます。**

「やる奴だな」と思ってもらえる。

ド素人で知識や経験で周りに負けてても
声が大きくて元気だと、それだけで目立ちます。

「こいつは今後成長するかもなー」
というイメージを残せるんです。

これは意識だけで即改善できるので
やらないのは損です。

プライドは捨ててぜひやってみましょう。

服装・見た目について

基本的には目立つほうが記憶に残ります。

なので、あえてド派手な格好や
目立つ髪型にするのもあります。

たとえば、

金髪でド派手なファッションで、
しかし誰よりも謙虚で、
かつ元気で声も大きく、
よく勉強していることがわかる
するどい質問を連発してくる…

みたいな人がいたらどうですか？

間違いなく記憶に残りますよね。

はじめはヤンチャな兄ちゃんがいるな—
と思われるかもしれませんが、

話してみるとイメージが一変する。

そうやってギャップを演出するのも
戦略の一つとしてはあります。

**また、戦略的にハイブランドの服を
身にまとうのもあります。**

誰の目にもわかるようなハイブランド、
高級なアイテムを身にまとうと、
「ただものじゃない感」 が出ます。

なるべく誰でもわかるような有名な
ブランドがいいですね。

ルイ・ヴィトンやグッチ、フェンディ、
ディオールみたいな。

もちろん、中身が伴わない
格好だけだと微妙ですが、

すでにビジネス中級者、上級者ならば
ハイブランドを身にまとうことで
説明不要のブランディングを作ることができます。

要は、迫（はく）がつきます。

これってけっこう有利で、
初対面でいきなり

「この人やり手っぽいな…」

というところからスタートできるので
話が早いわけです。

周りの人が真剣に話を聞いてくれたり、
主催者や格上の人に興味を持たれたり。

という感じですね。

もちろん、
肝心の話の中身がショボかったらだめですが、

でも、懇親会の時間も限られてますからね。

やっぱり見た目で目立っておくと、
得することがいっぱいあって、

「この人の話は聞いておこう」

「この人には近づいておこう」

という感じで、
興味を持ってもらえやすくなります。

ただし、身なりに関してはTPOにもよります。

格調高い場であれば、
ジャケット・革靴orスーツなど正装の方が
良いときもあるので注意してください。

酒は飲んででも飲まれるな

懇親会で飲み食いするのはもちろんOKです。

しかしそれをメインにしすぎないこと。

酒が弱いなら最初から飲まないか、
乾杯の1杯だけ合わせて、
あとはソフトドリンクにするとか。

飲みすぎてせっかくの内容を覚えてない、
粗相をやらかす、などは言語道断です^^;

どうしても場の雰囲気壊しそうだったら、

「いやーめっちゃ飲みたいんですけど
肝臓やっちゃってまして
ドクターストップっす。

すみません、次回はぜひ
お付き合いさせてください！」

みたいな悪意のないウソをついておきましょう。笑

とにかくメモる

話を思い出せるように必ずメモる。

スマホのメモなどを活用しましょう。

**セミナーはメモしても、
懇親会ではメモを取らない…
これは非常にもったいない！**

僕ら人間の記憶力をあてにしすぎてはいけません。

確実に忘れます！笑

ちなみに、懇親会で
すべての話をメモすることは難しいです。

なので、あとで思い出す目的で
話の中の断片的なフレーズや、エピソード、
気づきなどをメモするといいです。

あとでそのメモを見返しながら、
あー、こんな話を聞いたなー。
と、思い出せればOKです。

あと、おすすりめされた本や、映画
教材などもメモしましょう。

その後、なるべく早く観て、
感想をフィードバックすると尚良いです。

あと、メモは必ず帰ったらすぐに、

パソコンなどでしっかりまとめておくといいです。

メモはあくまで“メモ”なんで。

その日中、次の日くらいまではメモを見返せば何を話したかが思い出せます。

しかし、一週間後、一ヶ月後になってしまうと、メモを見返しても…

<メモ>

・ 鮭→産卵に帰ってくる。これと同じこと

へ？なんのこっちゃ…^^;

みたいに思い出せなくなります。苦笑

なので、必ずメモは見返してあとでまとめる。

席を移動する

大人数の場合は、適宜、席を移動しましょう。

遠慮せず、話を聞きたい人の周りに
席を確保しましょう。

最初の配置のまま、なあなあでダベってしまい
最後まで目当ての人と話せず…

なんてことにならないように！

けっして遠慮してはいけません。

遠慮したら負け！

くらいに思っておきましょう。

貪欲に学び、吸収したりしましょう。

聞き役に回るのではなく 喋りたおす！

これも、スーパー大事です！

初対面でも遠慮しない、臆さないで
ズバズバ意見を伝えましょう。

提案しましょう。

しゃべり倒しましょう。

年齢も経験も関係ないです。

嫌われる勇気を持ちましょう。

「初対面でここまで言ったら嫌われるかな～」

などと考えずに、

相手のためになるならちゃんと意見を伝える。

相手のためにしゃべれることがあるなら
今、その場でしゃべる。

惜しげもなくアドバイスしたり、
改善案を伝えてあげる、など。

もしそれによって嫌われることがあったとすれば、
それまでの関係だったと思いたいでしょう。

**ただ、経験上ですが、初対面でズバズバ話しても
思ってるほど嫌われることはあんまりないです。**

みんな、成長を望んで学びに来てるわけですからね。

自分のビジネスに対して指摘してもらえたり、
意見をもらえるのって、本来、めちゃくちゃ
ありがたいことですよ。

なので、むしろ初対面からズバズバ言ったほうが
仲が深まったり、仕事に繋がったりする
事が多いです。

それに、逆に他人からの指摘を受け入れられないようでは成功は遠いです。

そういう人に、もし一時的に嫌われたとしてもダメージはほとんどないので気にせずに。

もちろん、ただ相手を批判したり、悪口を言うのとは違います。

礼儀は重んじましょう。

思考を止めるな！

とにかく、懇親会中1秒たりとも思考を止めない。

油断しない、気を緩めない。

懇親会の目的は、ただ飲んで食ってバカ話をして表面的に仲良くなることが目的ではありません。

相手に、何か価値提供できることはないか？

これを考え続けましょう。

もちろん仲良くなって人脈を作ることも懇親会の目的の一つですが、

ただ飲んで楽しく時間を過ごすだけよりも相手に価値提供をしたほうが、結果的に深く繋がれたりします。

意識しましょう。

ダメージを喰らえ & 喰らわす

積極的に厳しい指摘をしてもらい、ダメージを喰らいにいきましょう。

ドM精神です。笑

懇親会後に、

「あー楽しかった！」

「イイ話聞いたなー」

だけで終わってはいかんです。

懇親会後に、

**モヤモヤしたり、落ち込んだり、
ダメージを喰らうくらいが丁度いいんです。**

そして、その悔しい気持ちや
やるせない気持ちをエネルギーに変えて
活かしましょう。

やっぱり、ネガティブな気持ちが
人を成長させますからねー。

ポジティブだけだと人はなかなか
本気になれないんですよ。

あと、指摘をしてもらった人には
あとで実践して報告をすること。

これも大事です。

これができる人は、マジで上の人間に好かれます。

意識的にやっていきましょう。

それから、もし自分が上の立場なら、
逆にダメージを喰らわすつもりで臨む。

これも大事。

僕も、いつも自分のコミュニティの懇親会では
これを意識しています。

(相手のためを思っの) 厳しい指摘もしてあげる。

基準値の違いを見せつける。

やっぱり、やさしいだけでは
人を成長させることはできないですからね。

ある種の“厳しさ”も大事なんですよ。

大人になると、遠慮なく厳しい指摘をしてくれる人は
なかなかいないですからね。

これも、価値提供なのです。

あと、ただダメージ食らわすだけだと
説教クサクくなって（相手が）キツくなってしまいうので

伸びしろを感じさせてあげる

ことも大事です。

炎を焚きつけてあげる

と言ってもいいですね。

「あなたにはこんなに将来性があるよ」

「まだまだ伸ばせるのにもったいないよ！」

といったメッセージを伝えてあげることですね。

これはコーチングの話にも繋がりますが、人をやる気にさせるには

アメとムチの両方が大事なんですね。

それを意識して、

厳しい指摘と将来性を褒めてやる気を焚きつけてあげる。

これができると、マジで熱狂的なファンを作れるようになります。

基本のマインド

当日の心得として最後に、懇親会に参加する際の基本的なマインドのお話。

価値提供マインドを 常に心がけていきましょう。

主催者や格上の人に
フィードバックを返すのも

臆せずにしゃべくり倒して
厳しい指摘をしてあげるのも

すべては、価値提供マインドです。

どうすれば、相手に価値を提供できる？
と考え続けることです。

反対に、奪うマインドは絶対にNGです！

(↑これは本当に注意)

いかに自分だけが得したろう！
と思って話を引き出そうとすると、
相手に不快に思われるかもしれません。

なので、根底にあるのは
価値提供マインド。

ここからブレてはいけません。

あと、**懇親会での出会いは一期一会**
だと思うこと。

これも大事です。

もしかしたら、その人とは
ここでしゃべらなければ
もう一生会うことはないかもしれない。

反対に、ここでしゃべりまくることで
その後、一生のつき合いに発展するかもしれない。

そういう気持ちで臨んでみてください。

(実際、そういうことです)

懇親会へ参加する姿勢、態度が
ガラッと変わるとはまずです。

次に、懇親会後にやるべきこと
について話して終わります。

最速でフィードバックを 送る

できれば**その日のうち**に
すぐにお礼と共に感想などを
フィードバックすると良いです。

帰りの道すがら、電車やタクシーの中で
スマホでまとめて送っちゃう。

**誰よりも早く、しかも、
しっかりとまとまった感想を送る。**

これはかなりインパクトを与えます。

そのために、メモが活きます。

学んだことを振り返りながら
しっかり自分の言葉でまとめて
お礼とともにフィードバックしましょう。

眠いとか、疲れたとか…
いろいろありますけど、

最初からそのつもりで
懇親会に臨めば、
意外とできるもんです。

効果絶大なんで、ぜひやってみてください。

最速でアウトプットする

学んだことをまとめてブログやSNSで発信する。

こちら、できれば次の日など
なるべく早めが良いですね。

その方が脳に定着するし、
早いほうが目立って

主催者や参加者に見てもらえるかもしれません。

ここで、懇親会でインパクトを
残してきたことが生きてきます。

SNSやブログでのアウトプット見て、

「あ、あの超目立ってた人だ…」

「うわ、もうこんなにまとまった
記事作ってる…ヤバ…」

という感じで、基準値の違いを
見せつけることができます。

セミナー・懇親会の参加者さんを
自分のファンに巻き込むことも
できちゃいます。

やらなきゃ損です。

次に繋げるなら、なる早で

懇親会で出会った人を食事に誘う、何かを提案する、などの場合はなる早でやりましょう。

とにかく、何でもスピード重視で！

なんでかっていうと、
人は忘れるからです。

もう、とにかくこれ。

「また機会があったら声かけよう」

とか悠長なことを言っていては
こちら相手も忘れてしまいます。

だから、スピードが大事なんです。

チャンスをつかめるかどうかは、 スピード次第、てことは往々にあります。

これが短期間で成功する人と
できない人の大きな違いです。

チャンスに巡り合っていないんじゃないかと
つかめてないだけだったりするんですよ。

というわけで…

かなり色々伝えてきました。

本当は、それぞれの項目で
さらに深めて1本ずつセミナーできるくらいですが、

取り急ぎ、ザーッと全体を伝えました。

これを実践したら、マジで人生変わります。

格上の人との人脈も
同じ志の仲間も
自分の熱狂的なファンも

びっくりするくらいできます。

勇気を持って、
ぜひ実践してみてください！

動画と合わせて何度も復習して
自分の中に落とし込んでみてくださいね。

動画のリンクももう一度貼っておきます。

↓↓

<https://youtu.be/ietNPHApDTk>

動画で使ってるマインドマップの資料も
貼っておくので、復習用にどうぞ。

↓↓

[https://akki002.com/document/
konshinkai200.png](https://akki002.com/document/konshinkai200.png)

あと、ぜひ今回の感想なども
お待ちしております！

僕のLINEまたはメルマガに返信する形で、
今回の感想やアウトプットをいただけると
嬉しいです。

これまでの懇親会でこんなことあった！
こんな良い学びがあった！
逆にこんな悔しい思いをした！
活かせてなかった！

とかでもいいです。
ぜひ声を聞かせてください。

ということで、最後までおつきあいいただき
ありがとうございました！



あっきー

[プロフィールと実績](#)

[Twitter](#)

[公式LINE登録](#)

[メルマガ登録](#)