



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2014年12月号】

【サクセスネット オンラインより】

必要は発明の母 ~初めのころに学んだこと~

Dr. アイヴァン・マイズナー

BNIは、今では58以上の国で約6,900チャプターを有しています。とはいえ、昔からそうだったわけではありません。

最初のチャプターを立ち上げたとき、BNIのことはビジネスだとすら考えていませんでした。私はすでに事業を運営していて、もっとビジネスを増やす方法が必要だったという、ただそれだけのことだったのです。当時、私は人事に関わる問題に重点を置いたマネジメントコンサルティングを行っていました。ビジネスは好調で、新しい家を購入する余裕もできました。ところが、引っ越しをして間もなくのことです。私は一番の顧客を失うことになりました。この顧客の経済状態がそんなに深刻だったとは知る由もありませんでした。銀行の住宅ローンというのは愉快なものです。何があっても、毎月きちんと支払えというのですから。要するに、もっと多くのビジネスが必要でした。それも素早く。どうすればそれを実現できるのかを考えました。

どのような選択肢があるのでしょうか。広告を出す？ 多くのビジネスにとって、中でも小売業にとって、広告は必須であり、非常に効果的な方法にもなり得ます。しかし、ビジネスコンサルタントのターゲットとなるマーケットは限られており、広告での集客は簡単ではありませんでした。

ダイレクトメールも試しました。専門家によれば、ダイレクトメールでは2パーセントの反応があれば良い方だといえます。ビジネスコンサルタントである私の結果は0パーセントでした。

盛大な PR を行う方法もありましたが、小規模ビジネスにとっては、PR にかかるコストや制約を考えると、広告の場合と成果にほとんど変わりがありませんでした。

オフィスに缶詰めになってテレアポをする方法もありました。コーヒーと電話を傍らに置いて、電話の相手にビジネスを求める方法です。テレアポのやり方は知っていました。いくつかの会社のマーケティング部門で教えてきたからです。しかし、テレアポの研修をやりすぎたせいで、自分では二度とテレアポをする気にはなれませんでした。『絶対に』です。もっと良い方法があるはずだからです。

もっと良い方法があるはず・・・

実のところ、私にとって答えは明白でした。これまでも、リファーマルによって、あるいは講演会などを機会にして、新規のビジネスを獲得していたからです。私は次のことも分かっていました。『最も質が高く、長続きし、そして収益性の高い顧客というのは、他の顧客の紹介で獲得してきた。』ということです。そこで、リファーマルを得るために既存の顧客に連絡を取り始めました。

それから、こんなことを考え始めました。獲得したビジネスのうちで、最良のものはリファーマルによるビジネスでした。しかし、これまで既存の顧客以外の人からのリファーマル数を確実に増加させる方法はありませんでした。他の事業者と同じく、リファーマルは仕事上の知り合いから、インフォーマルなネットワークを通じて獲得してきました。とはいえ、ほとんどは後になって紹介だったと分かったのです。つまり、法人顧客でかつ私の提供するサービスに満足した顧客が、機会さえあれば（そして考えが及べば）、自分の顧客や知り合いに私のことを紹介してくれていたわけです。ただ、その際に私に知らせてくれることもあれば、そうでないこともありました。結果、私は新しい顧客が誰かからの紹介で来たのかどうか分かる場合もあれば、分からない場合もありました。

必要だったのは、体系的なプログラムを通じて、事業者のためにリファーマルを生み出すネットワークシステムを一から構築することでした。それは世界中どこを探しても大学では教えてくれない類のものです。多くの試行錯誤を重ねた末、私は体系的な方法でリファーマルを生み出すフォーマルなシステムを構築しました。

そして、初期のチャプターのいくつかを使って、あらゆる新しいアイデアやコンセプトを試しました。そして、うまくいったものは採用し、そうでなかったものは採用しませんでした。一年もしないうちに、私たちは南カリフォルニアで20チャプターを立ち上げました。このとき、私は自分のアイデアが大きく成功したことに気付いたのです。どうやら、リファーマルを必要としていたのは私だけではなかったようです。

とはいえ、楽な道のりではありませんでした。私の最初の試練は、情報伝達における「水漏れバケツ症候群」と私が呼んでいるものです。誰かをトレーニングするとしましょう。その際に少しでも情報が漏れてしまいます。その人が別の人をトレーニングすると、さらに多くの情報が漏れます。これが3世代目、4世代目と進むうちに、半分の情報がなくなってしまうのです。半分の情報が欠落していると、話し手自身、何か足りない気がしてくるものです。

では足りない分はどうするのでしょうか？

足りない分は、話し手が勝手に内容を付け加えてしまいます。問題は、その付け加えが必ずしも良い内容とは限らないことです。早い段階で、私たちは全てを文書化した「トレーナーをトレーニングするための資料」を作る必要があることに気付きました。BNIの仕組みの一貫性とプログラムの拡張性を維持するためです。全米にBNIが広がっていく過程で、そして世界に広がっていく過程で、これはますます重要になっていきました。

もう一つ大切なことを学びました。それは、メンバーやディレクターが結束するために必要な、統一的なビジョンをつくることでした。シンプルで、覚えやすく、お互いのためにリファーマルを生み出すというミッションに合致するものです。また、体系化されたトレーニングの内容と整合性のあるものにする必要がありました。

私は次のことを理解していました。他の人のビジネスの成功を手助けすることこそ、リファーマルで自分自身のビジネスを成功させる最善の方法です。また、健全でポジティブなビジョンを組織全体に浸透させることが組織に大きなメリットをもたらすことを理解していました。

そこで私は、そのようなビジョンを簡潔に言い表す生き生きとしたフレーズを探しました。そして辿り着いたのが、「ギバーズ・ゲイン」でした。このシンプルな2語には黄金律が詰まっています。それは、私自身、そして BNI メンバーの心に響くものでした。それ以来、「ギバーズ・ゲイン」という普遍的かつ覚えやすいフレーズが BNI の理念となったのです。そして、BNI が活動するすべての国において、組織に浸透していったのです。

BNI の誕生は「必要は発明の母」の典型例だといいます。とはいえ、明確な理念と拡張性のあるシステムがあったからこそ、BNI は発展を遂げることができたのです。これは今日の事業者にとって大いに参考になることではないでしょうか。

【BNI 三重リージョンニュース】

鈴鹿市で説明会を開催していた BNI 七山チャプターが登録メンバー20名となり、発足確定しました。三重県内の既存8チャプターに仲間入りです（^^）

発足イベントは、1月28日・2月18日・3月18日と3回行うインド式です！！
ご都合よろしければ、応援にご参加いただくと非常に嬉しいです。連絡先はチャプター担当ディレクターか坪井までお願い致します。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月は坪井達也が担当します。

最近読んだビジネス雑誌に書いてあった以下のことが印象的でした。

- ・HOW（どのように）の前に WHY（なぜ）を明確にすること。
- ・成功した際の喜びを明確にイメージすること。
- ・完璧を求めず、まずやってみること。

などなど。

ひとつひとつは『よく聞く話』ですが、実際にやっているかという・・・私は忘れがちなことがあります。

- ・ビジターをお連れする方法（HOW）はお伝えするものの、なぜビジターをお連れすることが重要なのか（WHY）、ビジターをお連れすることが何故皆さんのビジネス拡大につながるのか（WHY）の説明が不十分だったり・・・
- ・チャプターが目標とする『メンバー数』や『1人当たりの提供リファラル件数/週』に到達した場合、どのような喜び（成果）が得られるのかをイメージできるようなワークを怠っていたり・・・
- ・「やります」という『意欲』を、実際の『行動』に落とし込めるまで細分化したステップにしていなかったり・・・

などなど。

チャプター内でも、『これ、やったらいいんじゃない？』というアイデアがあれば、積極的に発言していきましょう（^^） ポイントは『完璧を求めない』『準備し過ぎない』ということだと思います。

【編集者より】

忘新年会シーズンですね。二日酔い予防には、お酒を飲んだ後、トマトジュースや果汁100%ジュース（グレープフルーツがおススメみたいですよ）を飲むとアルコールの分解を早めてくれるそうです。体調をしっかり管理いただき、忘新年会シーズンを乗り切ってください♪