



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2017年4月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

ビジネスを増やすネットワーキングの技術

By Dr.Ivan Misner

まず本日のタイトルですが、この記事を書いた当初、**Entrepreneur.com**が「ビジネスを増やすネットワーキングの技術（トリック）」というタイトルをつけてくれました。これを見たとき、トリックというほどのトリックでもないけど...と思ったのですが、よく考えてみると、テクニック（技術）となら言えそうです。私のビジネスにとっても役立つテクニック。今日のポッドキャストはこの話をします。

ネットワーキングに関する質問で、とても大事なものの1つ、そしてよく聞かれるものの1つですが、「周りの人へのリファーマルを手に入れるには、どうすればいいですか？自分へのリファーマルがほしければ、まず周りの人に出さないといけませんよね。周りの人にリファーマルを出すにはどうすればいいのでしょうか。」

これは BNI を始める前、コンサルティングを始めた 80 年代初頭に私が自問していた質問そのものです。そして、あるテクニックを思いつきましたが、周りの人に質の高いリファーマルを出すにあたって、大きな効果をもたらしました。もちろん、そのことで自分もリファーマルを得られるようになったわけです。BNI を始める前に使っていたテクニックですが、BNI を始めてからは更に運用しやすくなりました。後程説明します。

リファーマルが必要な人がいたら、どんな内容であれ、自分のところに来てもらえるようになりたいと思っていました。リファーマルの番人、あるいはリファーマルの「抛り所」です。それで、こんなことをしました。

自分の顧客リストに名前のある人たちに、手紙を作って年に何度か送ったのです。今日ではメールを作ってデータベースに登録されている人たちに送ることになりますね。でも、手紙も出せるでしょう。紙ベースの手紙も年に 1 回は送ることをお勧めします。そうすれ

ば、メールしかしない他の人たちに、一步先んじることができますから。

さて、以下が手紙のサンプルです。

「〇〇様 私はリファーマルがとても効果的なものと確信しています。私が提供するサービスの1つは、顧客の皆様、ご関係の皆様を、コミュニティーの優秀な経営者の方々に紹介することです。添付のリストは、信頼でき、モラルを持ち、非常に優れた専門家が在籍する分野のリストです。リストにあるいずれかの分野の専門家にご用がおありでしたら、ぜひお気軽にご連絡ください。サービスを提供できる人を、喜んでご紹介いたします。

敬具 アイヴァン・マイズナー」。

お気づきの通り、「リストを添付します」と言ったものの、実際には一分野や職種のリストですが一直接連絡がつくような人の名前や電話番号は含めていません。なぜか分かりますか？そうすることで、自分に連絡せざるをえないだろうと。直接、相手とやり取りしてほしくなかったわけです。私に連絡してほしかったと。

この手紙を送った人が、私の頭越しに直接連絡を取る不安がありましたし、自分がリファーマルの「抛り所」になりたかったからです。自分がコネクションをつくりたかっただけです。この手紙には職種だけを載せたところがポイントです。名前や電話番号は無し。私の顧客には、私に連絡してほしかったわけです。

結果、リファーマルと連絡先を一緒に提供でき、リファーマルの「抛り所」になって、ビジネスにおける信頼関係を強化できました。すると、起こり始めたのは、私の顧客リストの人たちに対する、周囲の人たちからの質問です。「〇〇をやってくれる人はいませんか？」と。

それで、もしその顧客自身に心当たりがなかったら、私のところにその人物を送ってくれました。私にリファーマルを出してくれたわけです。私なら、たくさんのツテがあると知っていたので。こんなことをしていたのも、自分のリファーマルのリストを拡大しようとしていたからです。ネットワーキングの能力を伸ばしたかったからです。BNIのチャプターが増える前の話です。チャプターが5個や10個もなかった頃ですが、私は既にこういったことの中にいました。

リファーマルの番人になると一人と人をつなげる立場になると、自分のところにどんどん人が集まって来ます。そして、自分を必要とする人が増えると、自分のサービスについても聞かれるようになります。それを学びました。ロコミでビジネスを広げようと思ったら、リファーマルの番人になる利点はとても大きなものです。これは、戦略です。リファ

ーラルを求めて人が自分に連絡してくるだけではなく、(マイズナー自身の) ビジネスがどんなものか、何をしてあげられるのか、という話の機会をつくるための戦略。これが結局、既存の顧客とのビジネスの増加、見込客との新しいビジネスに結び付きます。素晴らしいテクニックだと思います。

こういうことをする中で起きたことを手短かに話しましょう。私は自分が会って、会話をした人物をリストに載せます。この手紙は、関心のない人には送りません。送るのは、自分が会った人たちの中で、自分の顧客、自分の友達、リストに登録した人たちだけです。ただ、返事をくれなかったり、結局ビジネスに繋がらなかったり、特に連絡も取っていない場合は、リストから外していきました。

年に3、4回は送っていましたが、4、5回目にはリストから名前を削り始めました。必要とされない手紙を送りたくなかったからです。メールが使われるようになる前の話です。手紙を出す費用は安くありません。必要なものを全部印刷して、切手を貼って全員に送るには、ある程度お金がかかります。お金がかかるし、興味がない人たちに手紙を送り続けるつもりもなかったのです、リストから人を削っていたわけです。

面白かったのは、2ヵ月経った頃にもらった1本の電話です。何ヵ月も前にミーティングで会って、リストに載せた人物からです。しばらく連絡を取らなくなって、リストから外しました。ところが、電話をかけてきて、こう言ったのです。「今でも、あの手紙は時々出しているのですか？何ヵ月か受け取っていないものですかから。」「はい、実は送っていますが、しばらく音沙汰がなかったので、ご迷惑をかけたくないと思い、リストから外したのです。」「現在のリストを送ってもらえませんか。グラフィックデザイナーを探しています。お勧めの方がいたら、ぜひお願いしたいと思っています。」「

ここで学んだことは、相手が拒まない限り、相手がリストから外れることを望まない限り、リストから外さないこと。それからは、「リストから外してほしければ連絡をください。」とお願いするようになりました。そして、リストには載せたままにしました。こうやって、私はネットワークを作ってきました。そして、自分のネットワークをつくってきたことが、BNIの設立に至るきっかけの1つになりました。

このテクニックでリファーマルの「番人」「抛り所」になるプロセスを促進できます。自分がたくさんコンタクトを持ち、そういったコンタクトを、必要な人たちと共有したいと思っている、ということ公にするわけですから。周りの人からは感謝してもらえます。誰に何をお願いしているわけでもなく、何かを買ってほしいと言っているわけでもなく、自分の製品について何かを読んでほしいと言っているわけでもありません。そういう接触

の仕方です。ただ、必要があったらお役に立てますよ、どんな内容であれ喜んでお手伝いします、と伝えているだけです。ギバーズゲインの典型例ですね。見返りを求めずに、自分がどう役に立てるか。強力なネットワークの構築には欠かせません。

世界中の BNI メンバーに、自分の顧客に対して、このテクニックを使ってほしいです。とても効果的な方法だと分かってもらえたいと思います。

### 【BNI 三重リージョンニュース】

新しいリーダーシップチームとサポートチームで半年がスタートしましたね。チャプターの成長と皆様のビジネス拡大をお祈りしております。

- ・ビジターズデー
- ・懇親会
- ・その他のイベント

は早めに教えていただけると嬉しいです。

極力参加させて下さい（^^）

### 【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。

4月10～13日、東京で開催された BNI ジャパン・ナショナルカンファレンス（ディレクターズデー）に参加しました。今回はゲストとして、BNI オーストラリアのナショナルトレーニング（その国のトレーニング部門トップ）担当でありアメリカのエグゼクティブディレクターでもあるヘーゼル・ウォーカーさんをお招きしました。

その中で、メンバーズフォーラムでご紹介した『GAINS ワークシート』の話がありました。同じツール（シート）を使って1 to 1をしているのに、成果に違いが出る。それはツールへの理解度の差ではないかと感じたトレーニングでした。

GAINS ワークシートの詳細な使い方をお知りになりたい方は、担当ディレクターまでご連絡お願い致します。60分ぐらいお時間いただき、ご説明させていただきます。

### 【編集者より】

今月は BNI メンバーの方々に大変お世話になりました。この時期に水回りや清掃等、普通に依頼しては数週間待ちも当たり前ですが、こちらの勝手な都合に合わせてお忙

しいなか時間を割いて頂き、本当に助かりました。BNIのシステムの素晴らしさを再確認することになった素晴らしい経験でした。私はBNIメンバーではないのでリファーマルにはなりません、それに関係なく、気持ち良い仕事ぶりは友人や知人、そして家族にも是非紹介したいと思いました。本当に感謝です。