



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2017年6月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

頼むだけなら害はない？

By Dr.Ivan Misner

今日は面白いトピックがあります。まず題名を紹介したいと思います。「頼むだけなら害はない」。この言い回しは「頼むだけなら害はないよね？」というように、決まって質問が最後にくっついてきます。頼むだけなら害はない…だよね？と。この「だよね？」に対する答えが知りたいですか？

頼むだけでも、害はあります。害は大いにあります。さて、これを2つのシチュエーションで考えてみたいと思います。最初はBNIです。BNIはリファーマルの団体です。信頼関係をつくり、リファーマルをやりとりする団体です。メンバーはBNIのミーティングに出席し、リファーマルについて話し合い、リファーマルをもらいます。BNIに入ってから日が浅いのであれば、私のアドバイスは「欲しいリファーマルをメンバーに知ってもらうために時間をかけなさい。」ということです。

BNIの中であっても、時間をかけて、どんなリファーマルをもらいたいのか、どんなビジネスをしているのかをメンバーにしっかり話してください。そうすることで、メンバーはリファーマルの提供方法を把握しやすくなります。BNIでさえ、これが大事です。とはいえ、BNIではリファーマルをお願いできるようになるまでの時間が、BNI外でそうするよりも短くて済みます。

さて、次にBNI外の話です。誰かに—あるいは私に—初めて会ったばかりにも関わらず、リファーマルのお願いをする人をよく見かけます。そういう人たちは大抵、こんなふうに話をします。「頼むだけなら害はない、、、ですよね。そんなわけで、お願いがあります。こんにちは、私はジョンです。お願いだけなら、大丈夫ですよね。リファーマルをお願いしたいのですが・・・」

はっきり言うておきます。頼むのは、間違いなく害があります。ビジネスのお願い、リファールのお願いの話です。信頼関係もお金と同じで、引き出す前にデポジットが必要です。

以前ポッドキャストで話したことがあると思いますが、リファールを提供するときには、自分の評判のかけらも一緒に渡しています。良いリファールを出すと、評判が上がります。悪いリファールを出すと、評判下がります。しっかりした信頼関係が無いままにビジネスやリファールをお願いをしても、リファールを得られるチャンスはありません。あるいは、ほとんどないでしょう。相手に自分を知ってもらい、信頼されるようになるまでは、ビジネスをもらうのは無理です。

やり方が全く間違っている典型的な例を挙げておきます。私はたくさんのソーシャルメディアをやっていますが、ある時、比較的最近ですが、ある人物とソーシャルメディアで繋がりました。友達申請あるいはコネクションリクエストを受諾した直後、実際に次の日でしたが、スパムメールとでも呼べるものを受け取りました。「申請を受諾して頂きありがとうございます。とても感謝しております。同時に、あなたと関係を構築していくのをとても楽しみにしています。私のビジネスを少し紹介させて下さい。私は見込客のコンタクトリストを売っています。営業電話をかけてコネクションができれば、新しいビジネスを獲得できます。違法性のないリストですし、得られるものは大きいと思います。申請の受諾、ありがとうございます。ぜひ一緒にビジネスができたらと思っています」。

このリクエストメールは、問題だらけです。どこから始めたらいいのか迷いますが、思い当たったことを3つ述べたいと思います。まず、どんな理由であれ誰かとつながりを作る時に、商工会議所のミーティングでも、BNIのミーティングでも、オンラインでもそうですが、その人に売り込みたいというだけの理由でつながりを作るのであれば、それはネットワーキングを全く理解していないも同然です。

ネットワーキングは、フェイス・トゥー・フェイスやオンラインで行う営業ではありません。信頼関係を作っていく機会です。ネットワーキングの目的が売ることだけであれば「ビジネスをしたい」あるいは「売りたい」などサービスや製品を売りたいのは誰も一緒ですが、何らかのコネクションができる前に売り込みを図るのであれば、それは尚早であると言わざるを得ません。あせりすぎです。

実際そんなことをして、自分でも認識しておらず、あるいは誰も指摘してくれないのなら、恥知らずということです。信頼関係を作る前に売り込もうとしているのなら、相手を不快にしています。

二つ目に、お願いをする前にちゃんと予習をしろ、ということです。ここに、自分と本気でコネクションを作りたい人がいる。で、その人が何をしようとしているのか？自分に営業電話のリストを売ることだ。私はフェイス・トゥー・フェイスで行う世界最大のネットワーク組織の創始者です。その私に、営業電話のリストを売る—違和感がありませんか？この人物は、基本的に私に営業電話をかけてきたわけです。メールの内容がどんなものであれ、本物の信頼関係を築こうとしているようには見えません。売ろうとしているだけです。何かをお願いするのであれば、その前に予習をしてください。もう一つ、関連する話があります。手短かに話します。

リチャード・ブランソン（ヴァージングループの創始者）に何度か会う機会がありましたが、一度、こんなことがあったのを覚えています。リチャードが部屋に入る時、彼の持っている会社の社長と話をしていました。リチャードが部屋に入った後、ある人物がやってきて、その社長に言いました。「リチャード・ブランソンと 5 分間話す時間を頂けませんか？ヴァージン・レコードを劇的に成長させる提案があります。間違いなく素晴らしいコンセプトです」。

その社長に、彼はこう質問しました。「リチャードはまだバージン・レコードを経営しているのですか？」社長は私を見ると、気分悪そうに言いました。「いいえ。もう 10 年も前の話です」。この会話をしたのは、ずいぶん昔の話です。つまり、この男は予習すらしていなかったわけです。リチャード・ブランソンに売り込もうとしている男がですよ。それでも、頼むだけなら害はないと言えますか？

害のないわけがありません。売り込みだけをしようとしているのならね。それに、予習をしていない。そして三つめ、信頼関係の構築に投資していないのなら、当然、害があります。信頼関係の構築に投資してください。デポジットが必要です。さもなければ、ネットワークのあるべき形に逆行し、周りの人と信頼関係を築くのに逆行して、売り込みばかりをする人になり下がってしまいます。ネットワークは、狩猟より農耕です。皆さん、もしこのポッドキャストを聴いているのであれば、肝に銘じてください。地ならしもせずに頼みごとをしても、害があるばかりです。地ならしをしてください。信頼関係を築いてください。頼みごとをするのはそれからです。BNI ですら、売り込み姿勢に入る前に、自分のしていることを周りの人に知ってもらうことが重要になります。

ソーシャルメディアのひとつの LinkedIn ですが、自動返信機能があります。自動返信のスパムを受け取ることがよくあります。すると、その人物をむしろ避けたくなくなります。害があるとはこのことです。期待することとは逆の結果になりかねません。私とこの人物がつながったのも LinkedIn でした。決して LinkedIn が悪いと言っているわけではないし、

あなたもそうだと思います。LinkedInは素晴らしいソーシャルメディアです。私自身、使っていて問題を感じたことはありません。BNI コネクトでも似たようなことをやっている人を見かけます。つまり、サイトに非があるわけではなく、個々のユーザーがツールの使い方を誤っているだけです。

BNI ミーティングでも、そういうことをする人たちを見かけます。商工会議所のミーティングにもいます。ロータリークラブのミーティングでもそうです。機会や場所の誤用は、どこでも起こり得ます。皆さん、すべきことは信頼関係の構築のはずです。単刀直入に本題へ入り、売り込むのはやめてください。すべきことは、売り込みではありません。信頼関係の構築です。今日はここまでです。

【BNI 三重リージョンニュース】

最近、BNI メンバーではない事業者さんと個別でお会いすることが増えているのですが、その際、「縁ある方々に喜んでもらえたら嬉しいなあ」と思いながら、自分にできることを周囲に与えていくと、大概是与えた相手からは返ってきませんね。むしろ、全く関係のない方向（人）から、自分の意図しないタイミングで返ってきます。世の中ってこんなもんですよね。」と、私自身の体験談を伝ると、ほとんどの事業者から共感を頂きます。

BNI を知らない事業者も GiversGain の意味は理解していることが普通です。この誰もが理解している法則を 1%でも素直に実践できる場所を与えてくれているのが BNI だと思っています。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月は大喜多が担当します。

BNI の特徴のひとつは、一般規定にも記載されているように「1 専門分野につき 1 人のみ加入できる」ことです。この「1 専門分野につき 1 人」が意味することについて考えてみたところ主に 2 つの意味があるように思います。

1 つ目は競合する専門分野の人に自分が所属するチャプターのマーケットを荒らされないということでしょう。ただ、これは自己保身の意味合いも含まれているように感じてきますので、もしかしたら GiversGain の理念に部分的に合致しない部分もあるのかもしれませんが。

いっぽう、2 つ目の意味は「当チャプターの中で、あなたはこの専門分野において三重県代表ですよ。」ということではないでしょうか。

「本チャプターでは、この専門分野をあなたに任せます。ですので、その専門性を活かしてチャプターメンバーやその背後の人脈に貢献してください。」というメッセージが含まれています。

たとえば、三重県内の全弁護士が加入する団体「三重県弁護士会」の登録弁護士数は平成 29 年 4 月 1 日現在で 190 名となっており、この中からあなたのチャプターに弁護士業の専門家が加入しているケースがあるでしょう。そして、チャプターの弁護士業メンバーが選択している態度、一挙手一投足が「弁護士ってこういう人なんですね」というイメージを他メンバーへ与えています。業界全体のイメージを自分が創っているといえますか。

こう考えてみると、ご自身が押さえている専門分野に対する責任を今まで以上に感じるでしょう。チャプターに加入して 1 つの専門分野を押さえるということは、加入後も継続して専門性を磨き続ける責任、人間性を向上させていく責任が伴っています。

【編集者より】

現代は昔と異なり電子メールを始め Facebook や LINE など、申請すれば簡単に誰かと繋がりを持つことが出来ますが、やはりそこにも礼儀は必要ですよ。相手に会って直接仕事を依頼するにしても、ネット上で仕事の依頼をするにしても、それはきちんとした信頼関係が構築されたからこそ。気づかないうちに相手を不快にさせては折角の機会も無駄になってしまいます。とても便利な機能だからこそ、使い方を間違えないようにしたいです。