



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2016年8月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

縁は金なり

By Dr.Ivan Misner

今日の話は、【縁は金なり】です。

起業家がネットワークイベントに出かけるとします。そこで沢山の人と出会うものの、その後、その人たちとは全くコンタクトしない、ということがありますね。そういうケースをどの位知っていますか？ 自分自身を当てはめても構いません。恐らくかなりの数になるのではないのでしょうか？

その起業家がイベントで出会った人を嫌っているからではありません。問題はそう言った繋がりを持続させる仕組みを、その人が持っていないところにあります。とても残念なことです。

新しく得られた人脈は将来のビジネスに繋がるのが少なくありません。BNIのミーティングに来るビジターとの交流や商工会議所などのイベントは、新しい人に出逢って自分のビジネスに繋がる手がかりを得るチャンスです。

ただ、勘違いしないでください。大事なのは連絡を取れる人の人数ではありません。それよりも長続きする関係を構築できる一人です。この二つの違いは大きなものです。売り込み電話を10件かけて自分を紹介しても、あまり上手くいかないでしょう。でも自分の知っている5人に電話をかけて、将来のマーケティングの計画を練っていて、リファーマルやフィードバックで協力してくれたら助かるのだけど…という話をしたら、期待できる結果はとても大きくなります。

いい結果を得るためにすべきことは、すでに知っている人と連絡を取り、関係を強化することに他なりません。

というわけで、既知の人との関係を深め、将来何らかの形で力を貸してもらうために、いくつかの助言があります。これから4つのステップを紹介します。

一つ目。自分の顧客に様子伺いの電話をしてみてください。自分のかかわった案件の状況を訊いてみてください。そして、何か力を貸せることがないか訊いてみてください。ここでリファールをお願いしてはいけません。その人との繋がりを強化するための電話です。

二つ目。今まで自分に力を貸してくれた人たち、リファールをくれた人たちに、電話をしてみてください。そして様子を聞いてみてください。現在の活動状況を把握して、リファールを出してあげられないか考えてみてください。

三つ目。今年、連絡を取り合っていきたい50名のリストを作ってください。ここ一年の間に仕事をさせてくれた人、最近知り合いになった見込み客を入れて作成します。時間をみつけて挨拶状を送ってみてください。繋がりを途切れさせないようにすることが大切です。

四つ目。挨拶状を送った2週間後に、電話を掛けて様子を訊いてみてください。過去の顧客や以前話したことがある人だったら、リファールをお願いする絶好の機会です。相手が見込客だったら、珈琲を飲みながら話をする約束を取り付けて、その人たちがしようとしていることに自分のサービスを役立てられないか探してみると良いでしょう。

名刺交換をして新規の知人と信頼関係を作るより、こちらの方がよっぽど容易な話です。数週間後には今年を乗り切るのに十分すぎるほどの社会的人間関係資本が得られているでしょう。ただイベントで人と出会えば良いわけではありません。大事なものは、こういった関係を作っていける人たちです。

社会的人間関係資本はまさにネットワーキングの国際通貨です。ビジネスネットワーキングでは尚更でしょう。お金の資本と同じように、社会的人間関係資本の投資・拡充に力を注いでみてください。実体のない投資ですが、投資に見合った恩恵があるだけでなく、ビジネスでの見返りを何倍にもしてくれます。

どこから始めればよいか迷っているのであれば、私のお勧めはこれです。自分に収益をもたらしている人から始める。私が【人前に出ること】【信頼性】【収益】を管理しなさいと言っているのを、何度も聞いたことがありますね。データを見て、収益をもたらしている人を探してください。

自分がリファーマルを渡している人、そして自分にリファーマルを渡してくれている人は誰か？ 信頼関係が出来ている人は？ お願いしたら推薦状を出してくれるのは誰か？ 更に、自分のことを知っているだけの人は？ 自分のことを知っているものの、一度もビジネスをしたことが無いのは誰ですか？

つまり、自分のことを知っているだけの人から始めるのではなく、収益をもたらしてくれている人から始めなさい、ということです。まずその人たちと話をして下さい。

そして徐々に信頼関係が出来ている人、自分のことを知っているだけの人に移っていきます。ただし、自分の事を知っているだけの人とは、信頼関係を強化することが必要でしょう。自分と何らかの関係を築いている人たちから始めるのであれば、電話を掛けるのは難しいことではないと思います。

私の友人、スティーブン・コービー Jr が書いたお勧めの本があります。【スピード・オブ・トラスト】と言う本ですが、ブログでも紹介したことがあります。この本の中で【縁は金なり】とよく似たフレーズが使われています。【信用はすなわち金だ】信用が確立できていけば、それは社会関係資本の一部だ、というものです。全くその通りだと思います。今週はここまでです。ありがとう。

【BNI 三重リージョンニュース】

9月27日(火) 6:30~9:30、鈴鹿市でチャプターが新規で発足します。『BNI キャンドルチャプター』といいますが、発足イベントを同日開催します。※会場未定ですが、鈴鹿市内です。

火曜日定例会以外のメンバー皆様には、応援&名刺交換&BNI 発足イベント体験を兼ねて是非ご参加いただければと思います。詳細は担当ディレクターまでお願い致します。

BNI 三重リージョンのメンバー数が350名近くになってまいりました。チャプターを超えた繋がりをもっていただき、チャプター同士やメンバー同士の相乗効果を発揮できればと願います。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月の担当は大喜多健吾です。

日中はまだまだ残暑厳しいですが、朝晩は涼しく過ごしやすくなってきました。私は朝4時~4時半ごろに起床して、朝5時~5時半頃に家を出て、さまざまな BNI チャプターの定例会へ向かうことが多く、きれいな朝日を眺めながら車を運転することがあります。そして、朝日が昇る時間が少しずつ遅くなっているのを通して、季節の移り変わりを体感してい

ます。

BNIを2012年11月からスタートして、間もなく5年目に入ります。すっかり朝4時起床も習慣化しましたが、月に何回か「今日は起きるのが辛いなあ〜」というときがあります。

辛いことと言えば、BNIをスタートしてからの4年間、常に順風であったかという決してそうではなかったです。例えば…

- リファーマルと提供することへの壁
- ビジターを定期的にお連れすることへの壁
- メンバーとの人間関係トラブル
- 新チャプターを発足させて軌道に乗せるプロセス
- 成長と衰退を繰り返すチャプターのサポート

…などなど、さまざまな逆境を経験してきたように思います。

でも、決して「BNIを辞める」という選択はしませんでした。それは、私の中に「Why BNI? (なぜBNIをやっているのか?)」に対する答えを持っているからかもしれません。私がBNIをやっている理由は

- 人間性を向上させること（忍耐と智恵を磨くこと）
- 「あなたがBNIをやってくれて良かった」と縁ある人たち（妻、子供、親類、顧客、友達、ビジネスパートナー、少年野球チーム、BNIメンバー、など）に思っ

て頂ける存在になること

です。

苦しいことや辛い状況が起こったとしても、「ここで忍耐と智恵を磨かせてもらっているのだな。」と自分に言い聞かせて、与えられた出来事から学んできたように思います。

例えば、「僕は津市に住んでいて、四日市に行くのは週に1回だけ。だから、外部リファーマルを提供し続けることやビジターをお連れすることが難しい…」と思ったこともありましたが、そうしたできない自分を正当化して努力を怠っては「あなたがBNIをやってくれて良かった」と縁ある人たちに言われる存在になれるはずがありません。

「自分に与えられる試練は、自分に乗り越えられるものしか与えられない」と思い、耐え忍びながら、研修や成功事例などを参考にしながら「どうしたら外部リファーマルやビジターをチャプターにたくさん楽しく提供できるか」に智恵を絞って行動してきたつもりです。

その結果として、チャプター内外から多くのビジネスチャンスを与えて頂き、多くの人とのお縁を与えて頂けたように思います。こんな私でも必要としてくれる人も増えてきたかもしれません。

これからもBNIを楽しめる自分へますます成長していけたらと思います。

今後ともよろしくお願ひします。

【編集者より】

知り合ひが多ければ良いのではなく、いかに互いの信頼関係を深めていくか。信頼関係を築くのはとても地味な作業の繰り返しですが、それによって築かれた関係性の深さは想像出来ない結果をもたらすかもしれませんね。今年も残り4ヶ月。今回のお話を参考に、来年に繋がる素晴らしい信頼関係が増えますように。