



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2016年9月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

メンバーを成功に導く3つプラス1

By Dr.Ivan Misner

今日は、私が信じている公式／チャプターを優秀なチームに変貌させるための公式の話をしてします。世界中を訪問していますが、BNIのメンバーによく聞かれることがあります。その秘密、聴きたいですか？

BNIで成功するためのたった一つの秘密。それは「たった一つの秘密は存在しない。」ということです。チャプターが素晴らしい実績をBNIであげるには、メンバーは複数のことをしなければなりません。少なくとも3プラス1。なぜプラス1なのかは後で説明します。

3プラス1 これが本日のタイトルの由来です。3+1=メンバーの成功。3つとは、質を大事にする、チームを育てる、メンバーの積極的な関与です。そしてプラス1つあります。

最初の1つは質を大事にすること。質が最初に来るのは理由があるのです。全てはチャプターに加入する人をしっかり選ぶところから始まる、ということです。前向きで、人のサポートを厭わない、質の高いビジネスのプロに参加してほしいのです。それに、仕事ぶりが素晴らしい人に参加してほしい。ネットワーキングはそのグループで育てていく信頼関係の質が決め手です。

ネットワークの幅が1マイルあるにも関わらず、深さが1インチしかなかったら、期待するほどのリファーマルは得られません。それゆえ、リファーマルを増やしたければ、リファーマルパートナーと深い信頼関係を築くことが重要となります。

参加する人の質を高めるには、グループのメンバーにしっかり責任を持たせることが大切です。メンバーは自分の行動に責任を持つ。しっかりした組織構造が無ければ、ミーティングは井戸端会議と変わりません。井戸端会議では、メンバーやビジターが参加しようという気を削いでしまいます。メンバーにベストを期待すれば、ベストが得られるのです。高みを目指す機会が開けている時に、凡庸に甘んじる手はありません。メンバーに責任を持たせることで、目指す高みに近づけます。そして、自ら高い意識を持って取り組んでくれる、質の高いメンバーに来てほしいのです。これが一つ目。

二つ目は、チームを育てる。何年も前ですが、グループの大きさとそのグループの生み出すリファラルの数には驚異的な相関があることに気づきました。

メンバーが20名以上のグループで得られるリファラルと20人以下のグループのリファラルを比例計算しても、実際の数とは比例計算に遠く及ばないのです。これは数学で裏付けることが出来ます。最近それが分かったのです。30年以上もやっていて、やっと最近です。

16人では256のコネクション。32人では、1024のコネクション。このコネクションはメンバー間でのコネクション数です。グループに持ち込むコネクション数ではありません。32人いたら、どうなるか。人がいればいる程、コネクションの数も増えます。

グループに持ち込むコネクション数は、ダンバー数と呼ばれるものです。ダンバー数とは、一般的な話として一人の人が知っている平均的な人の数。約150人です。このダンバー数を考慮すると、 32×150 です。これが、32人のメンバーが居るときに、一人一人が繋がっているともいえる人の総数です。でも、部屋の中にいる32人だけ考えたとしても、1024ものコネクションがあります。

私はコネクションの平方効果と呼んでいます。なぜなら、コネクションは $16 \times 16 = 32 \times 32$ だからです。私がこんなことを考え始めたのは、メンバー数が2倍のチャプターが2倍以上のリファラルを出していることに気づいたからです。明らかに2倍より多く、3倍と言ってよいほど。コネクションの数がずっと多いと4倍にもなります。

三つ目は、メンバーの積極的な関わり。積極的な関わりには行動が求められます。グループで成功するために、メンバーはお互いにサポートし合うことを約束し、その約束を果たすための必要な行動を取らなければなりません。メンバーが積極的にグループへ関わる方法はたくさんあります。ただ、それらはどれもあることから始まります。それは学びの土壌です。

まず、チャプターが学びにしっかり取り組んでいなくてはなりません。メンバーは全員、メンバーサクセスプログラムのトレーニングに出たか？二回目のトレーニング・リフレッシュコースを受けたか？メンバーの多くがポッドキャストを聴いているか？サクセスネットを購読し、いつも記事を読んでいるか？

こういった活動に参加しているメンバーが多ければ多いほど、リファーラルも多くなる傾向にあります。それは成功するビジョンを共有し、それを実行していく姿勢を共有しているからです。

メンバーが積極的に関与するもう一つの方法は、1 to 1 をコンスタントに行うことです。BNIのミーティング以外でメンバーと会う機会を作ってください。1 to 1 をより多く行うメンバーが、より多くのリファーラルを提供し、手にするのを幾度となく見たことがあります。

最後の一つ。あなたのチャプターメンバーは毎週のプレゼンテーションを上手にしていますか？これも積極的な関わりの一つです。散弾銃ではなく狙撃銃です。狙いをきっちり打ち抜くトークでなければなりません。

ここまで述べてきたのが3つです。そしてプラス1。プラス1はストーリーの共有です。3つのことにストーリーを共有しながら取り組む。質の向上を目指して、質の重要性についてメンバーと話し合う。ビジターの質の重要性を説明する。質の重要性を体現し、実例を生み出す。チームを育てるのに、ストーリーを活用する。素晴らしいストーリーでメンバーの積極的な関わりを引き出せたら、大きな成功に繋がります。

良いストーリーの条件は4つあります。ストーリーは事実を伝えるものです。感情が込められています。そして聞き手に行動を促します。さらにその人を変えます。事実を伝え、感情が込められており、人に行動を促し、その人を変える。ここで鍵になるのは、素晴らしいストーリーは聞き手に行動を促すということ。そしてこの行動こそ、これまで話してきたことに繋がります。

質を大事にするのに、チームを育てるのに、結局的な関わりに、メンバーの行動を促して下さい。ストーリーを理解して効果的に使うと、チャプターをずっと強いものに出来ます。手持ちのストーリーが無い場合やBNIに入って間もない場合はサクセスネットをチェックして下さい。成功を収めた世界中のメンバーによる素晴らしいストーリーが山のようにあります。【マイBNIストーリー】を見て下さい。膨大なマテリアルです。

ストーリーを伝える時に大事なことがあります。いつも言っているのは、話を伝えるのではなく、再現するということ。私が自分のスピーチで心掛けています。ストーリーを再現する。自分がその現場にもう一度、初めていることを創造する。ストーリーを話すときには、伝えるのではなく、出来る限り再現するようにしています。

今日紹介した3プラス1のポイントについて、BNIでの経験やどのように役立ったかを、是非このポッドキャストでシェアして下さい。

【BNI三重リージョンニュース】

メンバーズフォーラムでもスライドでお話しておりますが、BNI三重リージョンでは【ミッション】【バリュー】【ビジョン】を定め、その達成も含め、メンバー皆様のビジネス拡大をお手伝いさせていただいております。以下、その【ミッション】【バリュー】【ビジョン】を紹介させていただきます。「そんなこと考えてるんやなあ」と認識いただけると嬉しいです。

【ミッション】

人を創る 文化を創る

【バリュー】

『人を創る』とは・・・(1) 与えることに喜びを感じる
(2) 成長することに喜びを感じる
(3) 当たり前のことに感謝する
人を創っていきます。

『文化を創る』とは・・・(1) 与えることに喜びを感じる
(2) 成長することに喜びを感じる
(3) 当たり前のことに感謝する
人で構成される起業、家庭、地域社会を創っていきます。

【ビジョン】

心のこもった紹介を交わす、ヒトとヒトとの繋がりが強い三重県

以上です。遠大なビジョンですが、『継続は力なり』と信じ、BNIの浸透を三重県で図ってまいります。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】 9月号は加藤雅道が担当します。

最近、チャプターを問わずメンバーと積極的に1to1するようにしています。その中で「思っていたよりもリファーマル数が少ない／質が高くないので、ウィークリープレゼンテーション改善のアドバイスをお願いします。」と言われることがよくあります。

そして、一緒にウィークリープレゼンテーションを作った後、こんなアドバイスをしています。これはアメリカのアドバンスドスキルトレーニングで教えてもらったことですが、「プレゼンテーション後に提供されたリファーマルを評価し、1to1でフィードバックをお互いにする」というものです。

- ① メインプレゼンテーション
- ② その後の数週間に受取ったリファーマルの数と質を追跡&評価
- ③ 1to1で受取ったリファーマルの内容を検討する
- ④ 1to1でプレゼンテーション内容のフィードバックを貰う
- ⑤ フィードバックを参考にウィークリープレゼンテーションを見直して実施
- ⑥ その後の数週間に受取ったリファーマルの数と質を追跡&評価
- ⑦ メインプレゼンテーション改善に活かす

上記のプロセスを繰り返すことで、プレゼンテーションの質が高まり、メンバーを自身を営業マンとして育てることができます。皆さんもMSP2.0テキストP.41の『優秀なネットワークャーのリファーマル・トラッキングシート』を使い、受取ったリファーマルの追跡&評価 → 1to1をして、より良いプレゼンテーション作成のヒントを得てはいかがでしょうか。

【編集者より】

先月のお話しにも関連していますが、やはりメンバー間の信頼関係の深さがリファーマルの数を増やしていきます。トレーニングは12月まで予定が決まっています。カレンダーをチェックして、積極的な参加をお願いします。メンバーとの信頼関係構築に役立つアイデアが多く含まれています。