



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2017年11月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

リーダーシップのレッスン

By Dr.Ivan Misner

今日のポッドキャストのタイトルにある「レッスン」について、話をしたいと思います。知っている人もいると思いますが、ジョン・マクスウェルと数日間を共にする素晴らしい機会がありました。オーランドで8月に開催されたリーダーシップ・カンファレンスです。2016年のマクスウェル・リーダーシップ・アワードを受賞しました。身に余る光栄です。素晴らしいイベントでした。BNIの仕事の評価して頂き、ジョンから榮譽を賜ることができて、感謝に堪えません。

私の滞在中、ジョンからある話を聞くことができました。ネットワーキングの素晴らしいレッスンとも言える話。ポッドキャストで皆さんに話そうと思っていたものです。自分が若かった頃の話だといって、私に聞かせてくれました。

1970年代、ジョンは牧師でした。勉強熱心です。牧師として成長したいと思っていたのです。そして、アメリカ中で最も成功した10人の牧師にインタビューすることを思い立ちました。ジョンは若くも思慮深かったので、牧師の時間がとても貴重なものだと知っていました。そこで謝礼を支払おうと考えたのですが、当時—70年代初頭です—ジョンは年に4200ドルしか稼いでいなかったのです。年間で。給料です。でも、貴重な時間を割いてもらうと分かっていたので、その対価を支払いたいと思っていました。いただいた時間に対する埋め合わせです。そうしたら、牧師はそのお金を好きなように使えます。教会に寄付してもいいし、何でも。アドバイスを聞きたい10人の牧師に連絡を取って、1時間に満たないインタビューに100ドル支払うことを提案しました。さて、算数です。牧師10人。一人一人に100ドル。合計1000ドル。年間の収入の4分の1ですよ。大金とは思えないかも知れませんが、70年代です。100ドルといったら大きなお金です。給料を考えると、相当大きな割合になることが分かります。大金には見えませんが、彼の年間の収入の4分の1です。

ジョンは、対価もなく何かを得たいわけではないと相手に知ってもらうことがとても大事だと思ったのです。我々はよく、対価もなくものを得ようとしていますね？ありがちなことです。ジョンは相手に、その人たちの助言を心から尊重していると知ってほしかったのです。ジョンはこう話を続けました。2人だけ—10人のうち2人だけが—リクエストに応じてくれたと。ジョンはこの2人の牧師に会って、質問をしました。質問の数はもちろん膨大です。質問をしました。時間もきっちり守りました。素晴らしい情報を手に入れました。膨大なメモを取りました。そして、ここがネットワークキングのとても大事なポイントです。

それぞれの牧師と別れる前に、ジョンは自分がつくったリストの残りの8人のうち誰かを知らないかと、その牧師たちに尋ねたのです。リファーマルがほしかったからです。会ってもいない人に話をもちかけたわけではありません。「私のことは知らないと思います。でも、ぜひこの8人に紹介して頂けませんか？」そうではありません。1時間、一緒に過ごしました。質問もしました。ジョン・マクスウェルに会ってみてください。大した人物です。自分のすることに全身全霊を注いでいる。勉強熱心。牧師たちは大いに感銘を受けたでしょう。素晴らしい質問をしました。メモの量も膨大。素晴らしい印象を与えて、それからリファーマルをお願いしたのです。リファーマルの内容は同じです。その8人に何か売ろうとしていたわけではありません。1時間近く時間をもらって、同じ質問をし、それに対して100ドルを支払う。ジョンがしようとしていることを良く分かっているのです、相手はもちろん、とても好意的です。両方の牧師に、残りの牧師の誰かを知らないか、もし知っていたら、そのうちの何人かに電話して個人的に紹介してもらえないか、と尋ねたわけです。

2人とも喜んで紹介してくれました。最初にジョンに返事をくれたのは10人のうち2人だけ。でも、ほどなくしてジョンは10人の牧師全員に会うことができたのです。最初の2人の牧師が紹介してくれたおかげです。ジョンは素晴らしい見識を手に入れました。そして、若いながら、どんな目標であれ達成してきたのです。ある意味、リファーマル・ネットワークキングのプロセスを経て手に入れた見識です。

ジョンの話から学ぶべきレッスンはたくさんあります。これからお話するのが、私が学んだ4つのレッスンです。オーランドでマクスウェル・アワードを授賞した時、ジョンが私に話してくれたストーリーからのレッスン。

一つ目。対価もなしに何かを期待しないこと。対価を払うことなく何かを手に入れようと思わない。自分のことを知らない人をお願いをしてみたところで、まず上手くいきません。やめてください。この話は何年もしてきましたね。ソーシャル・キャピタルとは、人

への投資です。人とつながりをつくる。ものを頼む前に、まずは信頼関係をつくるということです。ジョンは多くをお願いしませんでした。それどころか、時間への対価を喜んで支払った。必要だったのはインタビューの 1 時間に対して対価を支払う、というのを真に受けなかった人たちへの紹介だけです。ジョンのインタビューを受けた 2 人は感銘を受け、喜んで紹介してくれたわけです。対価もなく、何かを期待しないこと。

二つ目。しっかり準備すること。言うなれば、ジョン・マクスウェルは準備の人です。質問を考え抜き、たくさん準備していた。時間も上手に使った。牧師に「この若者は私の時間を無駄にした」とは、まず思わせなかったでしょう。自信を持って言えます。それどころか、「価値のある時間だった。素晴らしい質問をしてくれたし、しっかり答えられた。」と思ってもらえたに違いありません。

三つ目。メモを取る。人と会って質問をするのなら、会った時にはメモを取り、アドバイスを従うべきでしょう。アドバイスに従うこと。自分より成功している人たちに会っているわけですから。対価なしに何かを期待しない。準備をする。メモを取る。アドバイスに従う。そして、最も大事な点です。会った 2 人に、時間を使う価値があったかどうか、尋ねました。そして、イエスと言ってもらった。イエスと言ってもらって、そこで初めて他の人たちへの紹介をお願いしたのです。

ネットワーキングの初歩です。ジョンはリーダーシップの専門家です。まず間違いなく、リーダーシップの分野で世界一です。軽々しく言っているわけではありません。私はかつてリーダーシップの分野で世界一だった、往時のウォーレン・ベネットのもとで勉強していました。たくさんの本を書いた人物です。そのうちの 하나가、バートン・アニスと書いた本。バートン・アニスは南カリフォルニア大学で私の博士審査委員会の委員長を務めました。こういったリーダーシップの大家に学んできました。そういう人たちの中にあって、ジョンが今日、世界で随一の専門家であることは疑いがありません。というわけで、ジョンのリーダーシップのレッスンだけでなく、ネットワーキングのレッスンからも学ぶものがあります。

特に最後のポイント、リファールルの依頼。リファールルのプロセスを示す重要な例です。準備してインタビューに現れた。約束した時間をきちんと守った。素晴らしい仕事をして、それから極めて具体的なリファールルをお願いした。ただし、相手が時間を割く価値のあるインタビューだと思ってくれたら、その時に限ってお願いするリファールルです。上手くいったのは、素晴らしい印象を相手に与え、それからリファールルをお願いしたからでしょう。この話に心を打たれました。

これこそ人と会うときにあるべき立ち振る舞いのように思えます。素晴らしいアイデア、素晴らしい例だと思えます。口で言うのは簡単かもしれませんが、BNI を運営してきて、このポッドキャストの時点で 32 年続いています。31 年と半年。BNI メンバーに会う機会がよくあります。でも、おかしなものです。どういうことかと言うと—時間を確保してたくさんの方に会います。時には「創業者に聞こう」セッションなどで、とても多くの人に会います。私に提言をしてくれるメンバーも時々いますが、結構なことです。でも、時々何も知らない人たちがいます。練られている質問は何もなく、出てくるのは文句ばかり。提言ではなく、文句です。よく思うのですが、ものすごく成功した人に会う機会があるのに、言いたいことはレストランの朝食についての文句ですか？本当ですよ。かつてありました。それに似たような類の質問も。

自分が尊敬する、あるいは成功していると思っている人に会う機会がある。とりわけ尊敬していなくても、成功していることは知っている。どうしてその機会をとらえ、熱の入った質問をしないのでしょうか。そこから学べるというのに。マクスウェルはそれをやってのけました。完璧に。

我々は全員学ぶべきレッスンがあると思えます。BNI メンバーは言うに及ばず、ビジネスをしている人であれば誰でも。このポッドキャストを聴いていて、私に会う機会があるのなら質問を考えてください。これまでに正しいこともしました。でも、多くの間違いもしています。なので、ひょっとしたらアドバイスをしあげられるかもしれません。二の轍を踏まず、成功をつかみ取るために。ジョン・マクスウェルからの大きなメッセージです。

ジョンと素晴らしい時間を過ごすことができ、それと、BNI と私のしてきたことをジョン・C・マクスウェル・リーダーシップ・アワードとして評価して頂き、感謝に堪えません。今日はこれで全部です。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】

2017年のグローバルコンベンションが11月に終わりました。過去最多の参加者を集め、盛大に開催されました。コンベンション前の研修に参加し、世界15カ国以上のディレクターと接することができ、BNIの世界的広がりを実感することができました！！

BNI はグローバルネットワークを広げることが可能です。今は世界展開の計画がなくとも、世界各国のメンバーと繋がりを持つことが可能です。海外旅行ついでに現地のチャプター見学をお勧めします。

【編集者より】

ジョン氏がいかに勉強熱心で誠実な人物なのか、この話を聞くだけで理解できます。こんな人物なら是非力になってあげたいと、彼に関わった誰もが思うのではないのでしょうか？対価を支払わず、自分に有益な情報や物を手に入れたと思うのが私を含め一般的な考えではないのでしょうか？もしかしたら、欲しいものは一時的に手に入るのかもしれませんが、次に繋がっていく可能性は低いと思われます。今回のお話は、仕事や人間関係が信頼関係から生まれ、繋がっていくことのとても良い例である気がしました。