



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2017年3月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

相互依存の法則

By Dr.Ivan Misner

今日のトピックは、「相互依存の法則」です。相互依存の法則はソーシャル・キャピタル理論の一部ですが、実のところ、度々引き合いに出す「ギバーズ・ゲイン」は相互依存の法則そのものです。ネットワーキングで「ギバーズ・ゲイン」や「相互依存の法則」を活用するために知っておくべき4つのポイントがあります。これから述べるのが、その4つのポイントです。

一つ目。「ギビング」とは、他の人が成功するのを手助けすることです。他の人たちにどのように貢献できるのかを考え、計画を練ることがとても大事です。どれだけの時間、エネルギーを費やすことができるのか。積極的に他の人たちを手助けできる機会を探しに行くのか。自分の人脈の中の誰かのために、その人が大事だと思ふことを無償で助けてあげるのが良いでしょう。困っている人がいたら、アドバイスやサポートをしてあげることが出来ます。少し努力をして、自分の人脈の中の貴重な人物とつながりをつくってあげても良いかもしれません。

「ギバーズ・ゲイン」とは、他の人が成功するのを手助けすることです。自分の時間を削って行うことが求められます。一方、自分が成功することばかりを考えていて、「他の人を手助けする時間はありません。自分のことをしなければならぬので。」と言う人も大勢います。でも、ちょっと待ってください。これこそ、私がいつもネットワーキングは「狩猟」というより「農耕」だと言っている理由であり、まさにこの話のポイントです。

他の誰かの成功を手助けしたら、いずれその人たちは自分に同じことをしてくれる、という事です。お返しに、自分のことを手助けしてくれるでしょう。信頼関係をつくっておけば、休暇に出かけている時でさえビジネスを手にすることができます。ただし、そのためには人の手助けをしないとはいけません。これが、ポイントその1です。

ポイントその2。自分を手助けしてくれる人は、自分が手助けしたことがある人とは限りません。何年か前に亡くなったジグ・ジグラーですが、彼とライブでラジオインタビューを受けたことがあります。素晴らしい人物です。彼は、「人が欲しいものを手に入れるのを手伝ってあげれば、自分が欲しいものも手に入れることができる」と言っていました。言い方を変えれば、誰かにしたことは自分に返ってくる、ということです。

他の人の手助けを意識的にしていれば、最後には自分が成功を手にする事ができる。そしてこれは取引ではありません。少しずつ取引実績が積み重なってゆく、という話ではないのです。

プリシラに一つ、何かをあげた。サムに一つ、何かをあげた。他の誰かに一つ、何かをあげた。さて、今度は自分が何かをもらう番だ。このような類のものではありません。もっと、信頼関係に根差したものです。

「幾つかビジネスを紹介しましたね。今度は、どうしたら私にビジネスを紹介してもらうことができるか、相談したいのですが。」と言うのは、間違ったことではありません。ただし、わかっている欲しいことは、これはあくまでも信頼関係を築いてゆく作業だということです。そのため、必ずしも最後に手助けした人からお返しが出てくる、というものではありません。わかってもらえますでしょうか。

「相互依存の法則」の三つ目は、相互依存性は数値化可能、ということです。ネットワーキングは数値化できるものではない、というのは作り話です。私の本のひとつ、「**Networking Like a Pro**」では、共著者と共にネットワーキング・スコア・カード・ワークシートを使っています。これは **Referral Institute** で行っている **Certified Networker Program** の一部であり、ネットワーキングを数値化するものです。相互依存の法則を活用すれば、毎週のネットワーキング・スコアは徐々に伸びていくはずで、「**Networking Like a Pro**」を見てみてください。自分がしていることを数値化し、時間の投資利益率を計算することができます。リファールを手に入れ、信頼関係を構築するのは時間がかかることですが、長い目で見て評価すれば、努力が報われるのが分かると思います。

「相互依存の法則」の四つ目のポイントは、成功するためには自分のしている活動への積極的な貢献が欠かせない、ということです。ネットワーキングで成功するには、活動の場にいるだけではなく、それ以上のことをしなければなりません。

BNI のミーティングにやってきて、天井からリファールが降りてくるのを待っている人がいるのを見かけます。これでは成功することはできません。商工会議所にいる時でも、

BNI にいる時でも、積極的な貢献が必要です。リーダーシップ・チームに入ってください。リーダーとしてグループの中で注目を浴びている人たちは、他の人たちよりもリファーマルを手に入れる確率が高いようです。

ビジネスでうまくやっていることが見て取れるからでしょう。BNI ミーティングで、その人たちが自分のビジネスをしているわけではありません。しかし、リーダーシップチームのメンバーであることで、プレジデント、ヴァイスプレジデント、セクレタリー&トレジャラー（書記兼会計）としてどれだけ良くやっているのかが分かります。それが経営者としてのあなたを見る目に影響するわけです。

もし強力な人脈を構築したいのなら、ネットワーキングは終着点ではなく、ビジネスを成長させるための手段だと認識しなければいけません。「相互依存の法則」は、相手に与えること、相手をサポートすること、手助けすることが全てです。そうすることで、見返りとして自分もサポートしてもらえるのです。以上が「相互依存の法則」の4つのポイントです。BNI のミーティングに出ているだけではいけない。BNI に入って、会費を払って、椅子に腰かけているだけではいけない、というのはとても大事な点ですね。そして信頼関係を構築し、周りの人を手助けするための時間を作ることも大切です。

ネットワーキングのミーティングに出かけ、必死でビジネスを広げようとする人たちがいます。必死になっても、リファーマルがやってくるわけではありません。強い信頼関係と、質の良い仕事がリファーマルを呼び込みます。立派な仕事をしなければならないのはもちろんですが、周りの人との信頼関係を作ることが欠かせません。そして、信頼関係を作る最良の方法は、何らかの機会を見つけてその人の役に立つことです。そうすると、気分も良くなりますしね。

「私のチャプターのプレジデントは、いつも私を助けてくれます。」とか、「チャプターのこの人は、私が経営者として成長するのを助けてくれました。」という人たちに会ったことがあります。とても素晴らしいことです。人の役に立つことは、こういった変化を引き起こします。そして、グループの誰かに助けられたら、その人たちはお返しをしようと思えます。誰かの役に立ちたいと思うわけです。

BNI はとても特別な場所です。BNI の理念の軸である「ギバーズ・ゲイン」は、BNI の核心をなす DNA の一部です。この理念に忠実で、これを実践しているチャプターは、そうでないチャプターよりもずっと成功していると言えるでしょう。

【BNI 三重リージョンニュース】

もうすぐ春ですね！！

チャプターメンバー間の信頼構築のため、お花見や BBQ などのイベントを開催してはいかがでしょうか？ リクリエーションもいいと思います。

定例会以外の側面を知ることにより、『親密度』がアップします。親密度も信頼構築のひとつの要素となります。

事前に教えていただければ私や担当ディレクターも参加させていただきますので、よろしくお願い致します。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】 ※今月は大喜多健吾が担当です。

時々メンバーから

「ビジターをどのぐらいの頻度で招待することが推奨ですか？」

「推薦状は何件ぐらい提供したらいいですか？」

というご質問を頂くことがあります。確かに、何か基準があると目標を立てやすく、計画的に貢献活動がしやすいかもしれませんね。

そこで、今回ご紹介したい基準が『メンバー・トラフィックライト・レポート』です。毎月月初の定例会でバイスプレジデントから配布されているはずですよ。

メンバー・トラフィックライト・レポートは成績表ではありません。ご自身の GivesGain の実践状況を数値で把握するための指標であり、他の人と比べて優越感に浸ったり、劣等感にさいなまれたりするものではありません。過去の自分より少しでもメンバー・トラフィック・ライト・レポートの数値を上げていく努力をすると、ご自身の貢献値がアップし、結果的にメンバーからの信頼がアップ！ビジネスの拡大に繋がりますよ。

さて、メンバー・トラフィックライト・レポートのスコア基準を見ていくと、貢献値の基準が把握できてきます。

例えば、ビジター招待の場合、20点満点で、6ヶ月間に12人のビジターを招待していれば20点です。6ヶ月間に6人招待だと15点、4人招待だと10点、2人招待だと5点です。

また、推薦状の場合、10点満点で、6ヶ月間に2枚以上の推薦状を提供していると10点で、1枚だと5点です。

リファーマル提供件数の場合、20点満点で、1ヶ月間に8件以上で20点です。6件で15点、4件で10点、2件で5点です。

このように、メンバー・トラフィックライト・レポートを参照することでご自身の目標設定と貢献に向けた計画作りができます。MSPのテキストP.5に「BNIチャプターミーティングでポジティブな貢献をするためのプランを立てる」ことを心がけることが、あなたのビジネスにとってBNIの可能性を引き出すポイントとして書かれています。

ご自身が会社経営を数値の面でも把握されているように、BNIの活動も数値で把握して、次なる一手に繋げてみてはいかがでしょうか。

【編集者より】

BNIの理念となっている「ギバーズゲイン」。4つのポイントはとても分かりやすかったですね。深い信頼関係は博士が農耕に例えていらっしゃるように、すぐには結果に結びつきませんが、地道な努力がいつか沢山の収穫をもたらします。今回の相互依存の法則が皆様の日々の活動のヒントになればと思います。