



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2018年6月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

ネットワーキングをやめる前に、やり方を見直す。

By Dr.Ivan Misner

私はプリシラ・ライスです。カリフォルニア、バークレーのライブ・オーク・レコーディング・スタジオからお送りしています。今日も BNI の創立者でチーフ・ビジョナリー・オフィサーのアイヴァン・マイズナー博士と電話がつながっています。アイヴァン、こんにちは。ご機嫌いかがですか。

アイヴァン: とても元気です、プリシラ。今日のポッドキャストはとても面白い話題です。今日もまた、ちょっとした演説をさせていただきますよ。

プリシラ: 分かりました。

アイヴァン: 講演で参加者に「製品やサービスを売りたいと思っている人はどのくらいいますか?」と聞くと、ほとんど全員が手を挙げます。この話は、以前ポッドキャストでしましたね。一方、同じ人たちに「製品やサービスを買いたいと思っている人はどのくらいいますか?」と聞くと、誰も手を挙げません。一人たりとも。これが、私が言う「ネットワーキングの断絶」です。売りたいと思って多くの人がネットワーキングイベントに顔を出す一方で、買いたいと思って来る人が誰もいない。こういう状況がしょっちゅう起こります。これは、望ましくないネットワーキングの代表的な例です。

そんなわけで、ビジネス関連の大手ウェブサイトでこの記事を見た時も、驚きはありませんでした。「ネットワーキングをやめよ」という見出しです。記事の主張もそのままです。「ネットワーキングをやめよ」。ネットワーキングは金銭目当てだ、と。この記事の著者の言葉です。問題は、その著者が挙げたネットワーキングがうまくいかない例というのが、どれもひどい悪例だということです。ひどい例を挙げて、ネットワーキングをやめよ、と言っている。『ネットワーキングをやめなさい』が記事の結論です。

ネットワーキングの代わりに、この記事の著者は次の5つのことを勧めています。一つ目。売買よりも人とのつながりを大事にしてください。二つ目。何かを与える前に、もらおうとするのはやめなさい。くすくす笑っていますが、この話がどこに向かっているのか、もうお分かりですね。

プリシラ：はい、よく分かります。

アイヴァン：三つ目。自分を中心に考えて物事を進めるのはやめなさい。四つ目。人とのつながりでは、量よりも質を大事にしてください。五つ目。自分が所属する組織で、人の前に立つ役割を引き受けなさい。

ここに至って、思わず叫びたくなりましたよ。「おいおい！みんな、裸の王様がいるぞ！」ってね。この5つの考え方は、まさに、ネットワーキングのあり方そのものじゃないですか。ただし、正しいネットワーキングのね。この記事では、好ましくないネットワーキングのやり方が提示されていて、それを理由にネットワーキングをきっぱりやめるべきだ、という話になっています。確かに、やり方がひどいケースもあります。でも、ネットワーキング自体が悪いわけではありません。実際、正しくやればビジネスを成長させる素晴らしい方法だというのは、誰もが認めるところです。

ネットワーキングをやめないでください。そうではなく、正しい方法でやるようにしてください。ネットワーキングは人とのつながりです。ものの売り買いではありません。私がこの話をしているのを何度も聞いたことがありますね。ネットワーキングイベントですべきことは、出会った人としっかりしたつながりを作ることです。そうすることで、フォローアップしようとした時に自分のことを覚えてもらって、コーヒーやランチに誘うことができます。ネットワーキングイベントに出かけてものを売ろうとしたら、二度と会ってはもらえないでしょう。

プリシラ：「ネットワーキングをやめなさい」ではなく、「売るのをやめて、ネットワーキングを始めなさい」ですね。

アイヴァン：そうです。ネットワーキングの機会を、顔を合わせて行う売り込み電話のように利用している人がいます。そういった人たちがいることで、ネットワーキングがいわれのない非難を受けることがあります。でも、それはネットワーキングの本質ではありません。二つ目の点は、何かを与える前に、もらおうとするのはやめなさい、でした。全く同感です。ソーシャル・キャピタルへの投資が必要です。ネットワーキングの持つソーシャル・キャピタルの側面については、これまでも話をしてきましたね。ネットワーキン

イベントの後で自分に会って欲しいと思ったら、その人を何とかサポートする方法を見つけることです。この話の最初で、講演の参加者に質問をした話をしましたね。その話をもう一度考えてみてください。信頼関係を築ける可能性がどれだけあったのか。それに対して、売りたいという思いが先行して、他の人を助けたりサポートする気持ちがなかったために、どれだけの人がある機会を損なってしまったのか。

三つ目の点に関しては、興味を持ちなさい、ということです。興味を持ってもらうのではありません。自分のことばかりではいけません。つながりを作るために、できることをしてください。とりわけ、自分よりも成功している人とつながりたければ、とても大事です。そういった人たちがしていることに、興味を持ってください。会った瞬間に売り込もうとしてはいけません。この話を以前ポッドキャストでしましたね。「頼むだけなら害はない」。そんなことはありません。害は大いにあります。世の中の意見とは相容れないかもしれませんが、信頼関係ができる前にビジネスの話を始めたら、痛手をこうむります。

四つ目のポイントは、量より質、という話です。ネットワークの規模より大事な唯一のことは、ネットワークのクオリティーです。ネットワークはいわば人のパズルであり、数あってゲームではありません。自分が会うのにびったりな人を見つける作業ですから。ただし、チャプターの規模によって、得られるビジネスの量がずっと大きくなることがあります。なので、勘違いしないでください。メンバー数が16人のチャプターで得られるビジネスの量は、それほど多くありません。一方、メンバー数が32人のチャプターでは、メンバー数が16人のチャプターに比べて、交わされるリファラルの量は事実上300%も多くなります。というわけで、グループの大きさもポイントの一つです。しかし、それよりも唯一大事なものが、グループのクオリティーです。質と量はどちらも大事ですが、質が優先されなければなりません。

最後の点は、自分の所属する組織に積極的に関わってください、ということです。この著者のコメントに全面的に賛成です。BNI や、他のネットワーク組織で一目置かれる存在になりたければ、リーダーに立候補してください。自分が活動している組織の運営に携わるのは、他の人に自分の存在をアピールする格好の機会です。私は65を超える国にオフィスを持つ国際企業をつくりあげました。それというのも、信頼関係を築き、ネットワークを広げ、リファラルを得てきたからに他なりません。ネットワーキングをやめないで下さい。正しい方法で始めるのです。これがまさに、私たちがBNIでやっていることです。

プリシラ：本当にその通りだと思います。

アイヴァン：ありがとう。もし同意してもらえたら—このポッドキャストをお聴きの皆さま

ん、あるいはスクリプトを読んで下さっている皆さん、ネットワーキングを正しく行うとはどういうことか、あなたの考えを聞かせてください。正しいネットワーキングは、どんなものですか？このポッドキャストのページに、コメントをお寄せ下さい。いつも、必ず全員のコメントに目を通すようにしています。お約束します。

プリシラ：必ず読んでもらえると思います。

アイヴァン：ありがとう、プリシラ。

プリシラ：アイヴァン、ありがとうございました。

【

【編集者より】

一方的に自分だけが売りたい、利益が欲しいと思っても、相手を買うことをしなければ売買は成立しません。一時的に売りつければ、その場では利益が出るかもしれませんが、長く利益を出して仕事をしていこうと思えば、一時的な利益よりも互いの信頼関係に勝るものはありませんね。【正しいネットワーキング】で、更にチャプターメンバーとお客様との信頼関係を深めていって下さい。