



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2018年3月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

自分のビジネスを知る

By Dr.Ivan Misner

今週は、書き物をするためのお休みをもらっています。時々、妻と一緒に書き物をするためです。この機会に、できる限りたくさん進めています。実は、このポッドキャストにとっても貴重な時間です。ポッドキャストの話題の多くは記事や本に書いたことから来ていますから。今日、ここで休養をとって書き物をしている内容も将来ポッドキャストで皆さんにお伝えできるかもしれません。

さて、今日の話「自分のビジネスを知る」とは？ 今日の話は書き物がポッドキャストに生きてくる格好の例ですね。今日の話はしばらく前に私がブログで記事にしたものです。ビジネスをしている人なら誰にとっても価値のある話題です。

BNI のメンバーにしても、経営者にしても、自分のビジネスを確立した人でもそうですが、ある時、自分はもう成長しなくてもいい、自分のビジネスはもう成長の必要がない、と感じるところに行きあたります。でも、仮にビジネスが成功していたとしても、自分のビジネスの強み、弱みを認識する努力を常に怠らないことが大事です。ビジネスが大きくなるにつれて、求められるものは変わってきます。これから私が尋ねるような質問を多くの皆さんは考えてみたことがあるでしょう。でも、ここ最近、考えてみたことはありますか？ ビジネスを始めた時には、考えていたかもしれません。もし答えもノーだとしたら、しっかり腰を据えて、これから尋ねる質問の答えを探してみてください。

こういった質問を、ビジネスを始めた時に考えていたとしてもビジネスは進化します。これから尋ねる質問は、折に触れて立ち戻る価値のあるものです。バカな質問に感じるかもしれませんが、私たちは皆、自分のしていることを知っていますよね？ 大丈夫ですね。知っていますね？

いいえ・・・答えはノーです。「あまり知らない」が真実でしょう。時間をつくって、こ

ういった基本事項を確認するのは、長期的な視点でとても役に立ちます。私たちは、自分たちのしていることを、まあ知っている。でもそれを、ツボを押さえて的確に表現できる程度に知っていますか？これができると、毎週のプレゼンが素晴らしいものになります。自分のやっていることをどれだけよく分かっているか。さらに、もっと大事なものは何故それをやっているか分かっているのか。この両者の理解は、とても大事です。

まず初めに、自分の経営者としての人物像を反芻してみてください。人間としての自分ではなく、経営者としての自分です。経営者としての自分は、どういう人物なのか？今日の社会で、自分のビジネスの位置づけは？毎日、ビジネスをやっていくモチベーションは？この質問は、なぜ自分が今のことしているのか、というところに行きつきます。それは時間とともに変わりますし、自分がビジネスを始めた時とは変わっていることが多いでしょう。

さて、今から質問をしますので書き留めてください。あるいはポッドキャストのスク립トを見て、質問に答えてみてください。現時点での、自分のビジネスの査定です。

顧客は、具体的にどんな人たちですか？
どんな人が顧客になりますか？
ターゲットにしている市場はどこですか？

ここでは、自分のビジネスがどんなものであれ、「誰でも」「誰か」「全員」といった言葉を使ってはいけません。抽象的な言葉は避けて下さい。具体的であればあるほど、良い回答です。手始めに、一番理想的な顧客を定義してください。ここから始めます。仮に、自分の顧客全員がこの定義にかなうとしたら、それはどういったグループになるのでしょうか。どんな人たちですか？出身は？これが自分のターゲットとする市場です。これ以外の顧客も受け入れることができるかもしれませんが、これが自分にとっての理想的な顧客です。

次の質問です。自分のコア・コンピタンスは何ですか？自分が一番上手にできることは何ですか？

これをターゲットとする市場と並べてみるのがとても大事です。この二つが一致しないのなら、軌道修正が必要です。ターゲットを変えるか、コア・コンピタンスを変えるかしないといけません。自分のコア・コンピタンスがターゲットとする市場としっかりマッチしていることが大事です。

例を一つ挙げます。私自身のコア・コンピタンス、そして BNI のコア・コンピタンスの

一つは、メンバーに実施する教育とトレーニングです。このポッドキャストは 450 回目ですか？450 個のポッドキャスト。膨大なコンテンツを世界中の何千人もの人たちに配信してきました。BNI のコア・コンピタンスの一つとって差し支えないでしょう。ニュースレターも出しています。私は本を 21 冊書きましたし、何十年も続けているニュースレター、ポッドキャスト、私がアントレプレナー誌に出しているコラムもあります。こういったもの全てと、トレーニング。これが、私たちのネットワーク組織としてのコア・コンピタンスの一つです。教育とトレーニングこそが世界最大のネットワーク組織に成長した原動力でしょう。自分のビジネスのコア・コンピタンスが何か、そして、それはターゲットとする市場とマッチしているのか。これを自問自答してみてください。

次の質問です。競争相手はどこですか？この質問は掘り下げて考えてみてください。直接的な競争相手だけではなく、それに続く下位の競争相手も含まれます。自分たちの状況はどうですか。どのくらいまく立ち回っていますか？謙虚になって考えることが大事です。少し怖いですが、顧客を通じて、競争相手に関するアンケートを取ってみてもいいでしょう。競争相手のどんなところが自分より優れているのか。これを知っておく必要があります。逆に、自分が優れているところはどこですか？

自分の弱みと向き合うことは大事ですが、私は、自分の強みを伸ばすことがさらに大事だと思っています。弱点をそのままにしておきたくはないので、その改善も必要でしょう。でも、自分のコア・コンピタンス、自分の強み、自分のビジネスに対する情熱と動機を追究することで競争相手に勝る方法も見えてくるものです。

ただ、私自身の考え方ですが—以前ポッドキャストで話したことがあったと思います。もう一度チェックしてみます。私は、競争相手については心配無用、と言っています。相手は相手。誰にでも、競争相手がいます。そんなものです。なので、悩むのをやめること。とても好きなヘンリー・フォードの言葉があります。正確な言葉遣いは分かりませんが、こんな言葉です。「自分を打ち負かそうとする相手のことは気にしていない。気になるのは、本当に良い製品を作ろうとしている輩だ。そういう輩には気が抜けない。」

このポッドキャストを聴いている皆さん、経営者としてすべきことは自分の製品やサービスをより良いものにすることです。そのためには、どうしたらいいか。ビジネスに対する自分の動機を知ること、自分の顧客が誰かを知ること、ターゲットとする市場を知ること、コア・コンピタンスを知ること、競争相手を知ること、その中での自分の立ち位置を知ること。ネットワークでつながっている人たちに、自分がやっていることをしっかり伝えられたら、自分のビジネス、自分の考え方をよりよく理解してもらえます。そうすることで、ターゲットとする市場、ビジネス、求めるものにぴったりマッチしたりファール

がもらえるでしょう。自分のビジネスに対する理解を深めたり見直したりすることは、自分がしていることを尋ねられた時にとっても役立ちます。BNI のメンバーや初めて会った人への説明です。自分がやっていること、ターゲットとする市場、自分の強みを伝えなければなりません。

今日取り上げた質問はしっかり押さえておくべきポイントとして、私がお勧めしているものです。ここで取り上げた質問を自分自身にしてみても、自分が自分のビジネスのことをどれだけ知っているのか考えてみてください。かつてこういった質問を考えたことがあったとしても、やってみてください。ここしばらく考えていなかったのなら、なおさらです。自分の今日の立ち位置と、過去の立ち位置を比べてみてください。言っていることが分かってもらえますか？

私がどうして今のビジネスをしているのか。動機は何か。今までにポッドキャストで、エモーショナルリー・チャージド・コネクション (emotionally charged connection) の話をしたことがありましたっけ？ECC と呼ばれるものです。私の ECC のことを、まだ話していなかった？ そんな・・・450 もポッドキャストをやっていて、ロメロ先生のことと ECC のことを話していなかったなんて信じられません。これは、長い話になります。次のポッドキャストの内容は、これで決まりですね。ロメロ先生も出てきますし、私の ECC も、私が今どうしてこういったことをしているのかもね。

今日取り上げた質問とも密接に関連するものです。どれもとても大事な質問です。しっかり考えなくてははいけません。そして、もう一つのポイントが、「なぜ、今やっていることをしているのか」。自分が今歩んでいる道を、どうして歩んできたのか。どんな人にも理由があるはずで、今やっていることが好きで、情熱を持ってやっているのなら、どうしてそれをやっているのか、何がそうさせたのかを理解することで、自分の顧客、ターゲットとする市場、コア・コンピタンスに対する考え方を、はるかにしっかりしたものにできます。その話をしましょう。今日の話の続きのような形ですね。

次のポッドキャストもぜひ聴いてほしいと思います。「自分のビジネスをどれだけしっかり把握しているか」と「自分がなぜそのビジネスをしているのか」は密接に関連しているので。とても個人的な話です。とてもね。私の人となり、少し分かると思います。今週はここまでですね。

【BNI 三重リージョンニュース】

BNI ナショナルカンファレンス 2018 (神戸/静岡) が 4 月 11 日・12 日に開催されま

す。4月11日には幸運なことに私も登壇させてもらうことになっております。

その他、様々な成功事例が紹介されます。ビジネスの世界では『カンニング OK』です。学校教育では『カンニング禁止』ですが、ビジネスの世界では上手くいっている他社の事例に学ぶことができますし、特許侵害等にならなければ真似ることも可能です。

せっかくの機会ですので、是非ご参加下さい。また、参加された方はチャプターのエデュケーションコーナー等で他のメンバーに共有していただけると嬉しいです！！

【編集者より】

よく理解しているようで、実は余り分かっていない自分のビジネス。長く経営すればする程、博士の質問に対する回答にズレが生じてくるのでしょうか。BNIは何となく上手くいっている自分のビジネスを、もう一度見直す最高の場所だと思います。このお話の続きである451回目のポッドキャスト、博士自身のビジネスの動機に関するお話は昨年10月のニュースレターに掲載されている【ビジネスを立ち上げた理由】です。是非読み返してみてください。