



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2019年2月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

名前を覚える

プリシラ：みなさんこんにちは。BNIの公式ポッドキャストへようこそ。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 の創業者でチーフ・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。そして今日はどちらにおいでですか？

アイヴァン：こんにちは、プリシラ。とても元気です。オースティンにいますが、カナダのトロントに向かっているところです。私の親しい友人レイモンド・エリンの招待で、大きなイベントでプレゼンテーションをします。トロントで毎年開かれているイベントです。基調講演に招待されています。

プリシラ：素晴らしいですね。後でどんな様子だったか教えてください。さて、今日はどんなことを教えて頂けますか。名前を覚えるとは。

アイヴァン：名前を覚えるのは、難しいものです。私自身にもあてはまる話です。多くの人がそうですが、私も名前を覚えるのが苦手です。でも、いくつか私自身には有効な方法があります。

とてもたくさんやり方がありますね。人の名前を聞いたら、何か他のものとの語呂合わせで覚えるとか、様々なコンセプトを耳にします。でも、そういった方法は、どれも私には難しいものでした。その人が、名前と音に関連するものを着ているところを想像して覚えるとか。どれもダメでしたね。できる人がいるのは知っています。できますか？

プリシラ：いいえ、今おっしゃったのはダメです。無理です。

アイヴァン：私に教えてくれる人もいます。名前を想像して、語呂合わせや音で関連するものを想像して覚える方法。でも、理由はともかく、上手くいきません。

というわけで、言っておきたいのは、どんなものであれ自分にとって上手くいく方法があれば、このポッドキャストは必要ありません。でも、もし自分のやり方が上手くいっていないのなら、ここで紹介するのが、私がやっていることです。効果的に名前を覚える方法です。

ネットワーキングをしているのなら、対人コミュニケーションの基礎を知っておくのはとても重要です。アイコンタクトをするとか、自分が話すよりも、相手の話を聞くとか。そしてもちろん、相手の名前を覚えることです。名前を覚えることができれば、相手をしっかり気にかけているということが分かってもらえます。

これは、目の前のことに専念して、相手の話を聞く、相手と相手のビジネスに興味を持っていることを示す、という姿勢の話でもあります。自分に興味を持ってもらう、だけではなく、相手に興味を持つ。熱心にネットワーキングをする人だったら、名前を覚えるのはなおのこと大変でしょう。

何年も前に、人の名前を忘れないようにするための4つのステップを教わったことがあります。これから述べるのが、その4つのステップです。シンプルですが、私には役立っています。イベントに行って、この4ステップを心に留めておくと、とても上手くいきます。

ネットワーキングの集まりに出て、「よし、4ステップをしっかりと思い出して、名前を覚えるぞ」と意識しないこともあります。そうすると、名前を覚えていない。でも、4つのステップをしっかりと意識していると、結果が違います。

プリシラ：なるほど。どんなステップですか？

アイヴァン：これです。最初の1つは「リピート」。リピートは大事です。初対面の人を紹介された時には、名刺をもらってください。そして、注意深く読む。それから名刺の名前を読んで、相手にリピートをお願いしてみてください。名前と顔を一致させるのに役立ちます。

例えば、ベツィー・スミスさんから名刺をもらったとします。名刺を手にとって

見る。そして、ベツィーを見て、言います。「こんにちは。お会いできて光栄です、ベツィー。」「読み方は、ベツィーでいいのですよね?」。そして、本人に自分の名前を言ってもらわねえです。ベツィーが簡単に覚えられる名前で、簡単に発音できるものだったとしてもです。本人に名前を言ってもらわねえください。

リピートの2回目。名前を何度か使ってください。本人に名前を言ってもらわねえください。とりわけ、苗字が難しい場合です。「苗字の読み方を教えて頂けませんか。」で、その苗字がどこから来たのか尋ねて、自分でもリピートします。

2つ目。会話の中で、相手の名前を使う。会話を始めたら、相手の話を聞き、相手の名前を使って返事をします。「ロバート、それは素晴らしい。すごいチャンスですね。お食事かお茶をしながら、是非お話の続きを聞かせてください。」2つ目は、相手の名前を会話の中で使うことです。

3つ目。他の人に紹介し、その紹介の中で相手の名前を使う。自分の輪の中や、あるいは他のところにその人が会うべき人がいたら、こう言ってください。「他の人にも紹介させてください。会って、損はないと思います。私のネットワーキング仲間の一人です。」

目的は結局ネットワーキングですから、人と人とを結びつけるのも大事です。2人を引き合わせる時には、名前と呼んでください。「ジル、ベツィーを紹介したいと思います。ベツィーは不動産業者です。最近、市と大きな契約を結びました。きっと話すことがたくさんあると思います。」というわけで、他の人に紹介する中で、名前を再度使ってください。

4つ目。会話の後、意識的に記憶に働きかけるようにする。ネットワーキングの集まりが終わって家に帰ったら、名刺を取り出して、思い出してください。その人物がどんな風貌だったか。どんなことをしていたか。こういったことを、名刺を見て、名刺とベツィー、ジルとの会話を意識的につなぎ合わせながら、自分に言い聞かせて、思い出してください。

私自身は、この方法で効率よく名前を覚えることができます。一言で言えば、この話は「目の前のことに専念する」ということ。目の前のことだけに専念する。たくさんの人に会うことや、名刺を渡すこと、名刺をできるだけたくさん集めることではなく。目の前のことに専念して、これら4つのことをする。リピート。相手に会ったら、名前を何度か口に出すようにする。

2 つ目、名前を会話の中で使う。さらに、できるだけ名前を使いながら、他の人とつなげる、あるいは他の人に紹介する。最後に、名刺を見返しながら記憶にしっかり働きかける。家に帰ったら、名刺を出して、その名刺をくれた人それぞれと関連付ける。

私は名刺の裏に書き込みをすることもよくあります。その時には、相手の許可を得るようにしてください。前に、ポッドキャストで話しましたね。基本的には、名刺の裏に何かを書き込む前に、許可を得てください。

とりわけアジア圏では大事です。とはいえ、アジア圏では、名刺への書き込みはしないほうがいいでしょう。失礼だと考えられているので、許可を得るのとはばかられます。アジア圏では、文化を問わず、名刺の裏に書き込みをするのは失礼にあたります。尋ねることも控えてください。

でももちろん、ほとんどの国、北米とヨーロッパのほとんどの国では、名刺に書き込みをするのはたいした話ではありません。それでも、やはり許可は得たほうがいいと思います。名刺に書き込むのは、どんなことでもいいでしょう。

「ジルに紹介した。ベツィーに後で連絡して、その後どうなったか確認すること。」何でも。こういったことはどれも、「目の前のことに専念する」ためのものです。すると、オフィスに戻って名刺を見た時に、よし、この人は覚えているぞ、となる。ベツィーが誰だか、覚えているぞ。会話も覚えている。「目の前のことに専念する」は、ここで述べた 4 つのステップの鍵になるものです。

プリシラ：そういう名前は、どのくらいの期間、覚えていられますか？たくさん
の国で、たくさんの人たちと会われますね。後になって、名前を思い出せないことはありますか？1 か月後とか。

アイヴァン：もちろんあります。ないと言ったら、嘘になってしまいます。でも、その人と後日連絡を取っていれば—その人物が私に連絡をくれたとか、私から連絡を取ったとか、その後何かのつながりがあれば、その人を覚えている、名前と会話を覚えている確率はずっと高くなります。

後になって再度つながるのは、その人たちが私に連絡をしてきたとしても、私から連絡したにしても、確実に効果があります。でも、おっしゃる通り。難しいこ

とです。毎年何千人もの人に会うので、あまりに多すぎることも時々あります。

毎晩、家に帰って名刺を出して、誰で、どんなビジネスをしていたかを一人ひとり思い出していたら、頭がおかしくなりそうです。

プリシラ：その通りですね。私が使っているちょっとしたテクニックがあります。相手の顔は分かっても、名前を思い出せないことがよくあります。これには参りますね。特に、自分の人生で別の時代に出会っている人物です。

別のビジネスをしていた時や、別の会社にいた時の人たちとか。でも、名前の最初の文字を思い出して、それを手掛かりに名前を連想できれば—忘れてしまっても、最初の1文字さえ思い出せばいいわけです。

アイヴァン：それで、上手くいくと。

プリシラ：必要な時に、名前を思い出すのに役立っています。

アイヴァン：なるほど。どんなテクニックであれ、それが自分にとって有効なら、使うことをお勧めします。私がやったら、最初の1文字が出てきても、2文字目は全部のアルファベットを試すことになりそうです。KA、KB・・・と。

私がやったらこうですが、脳の構造は人によって違います。ある人に有効なものが、別の人にも有効とは限りません。

私にとって、これは「目の前のことに専念する」ことに他なりません。私が人と会うときに、「目の前のことに専念する」方法が、今日述べたものです。これが役に立つことを祈ります。やってみてください。うまく行きますよ。

数年前に、25人の人たちと1つの部屋で会ったことがあります。部屋の中を回ってお互いを紹介したのですが、何とか25人全員の名前を覚えていることができました。全員の名前をしっかりと覚えるために、この方法を試してみたのです。とても上手くいきました。それ以来、この方法を使っています。

プリシラ：なるほど。私もやってみます。それに、他の人にも勧めて、様子を見てみます。

アイヴァン：分かりました。今日はここまでです。ありがとう、プリシラ。

プリシラ：ありがとうございます、アイヴァン。感謝申し上げます。今日はここまでです。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】

商売をしている人がよくおっしゃるのは、「2月と8月は売上げ下がるね〜」です。皆様の商売ではいかがでしょうか？営業日数の関係で、売上げが下がることも多いのではないのでしょうか。

ただ、毎年、売上げが下がるのを漫然と受け入れているもの面白い話ではありません。営業日数が少なく、売上げが減る月だったとしても、従業員さんの給料他、固定費は一定額かかりますので。

BNI 内（BNI 外でもいいのですが）で特別なキャンペーンを実施する方法もあります。フェアや、割引の提供や、過去のお客様へアプローチする機会にするなど。リファーマーケティングを積極的に活用いただける2月&8月にしていただけると願います。

【編集者より】

BNI メンバーになると、チャプターメンバーだけでなく、リージョン全体や他県のBNI メンバー、そしてリファール先のお客様等、毎日沢山の人たちに会うことになると思います。ビジネスミーティングでは名札がありますが、プライベートでばったりお会いしたりして、咄嗟に名前が出てこなくて気まずい思いをしたこともあるのではないのでしょうか。どれが最善の方法なのかは博士が仰るようにその人によりけりですが、名前を覚えるのが苦手という方は、一度この方法を試してみるのはいかがでしょうか。