



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2019年5月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

1 to 1 を増やせば、リファーマルが増える

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。そして今日はどちらにおいでですか？

アイヴァン：今週は我が家です。テキサス州オースティンの自宅で、たまった書き物をしています。今日は、とても面白い話題です。ビエトリス・スバラチーノが最近行った研究成果に基づく話題。1to1 の話です。誰かにリファーマルを出すとき—この話は以前ポッドキャストでしましたが—誰かにリファーマルを出すときには、自分の評判も少しだけ、一緒に出ていきます。

いいリファーマルだったら、評判を高めてくれる。悪いリファーマルだったら、評判に傷がつきます。相手を知り、好きになり、信用することで、リファーマルがスムーズにやり取りできるようになります。特に大切なのが、信用。

リファーマルと信用は、人の手から手へと渡っていくものです。信用はリファーマルをやり取りするプロセスでとても大事です。では、ネットワーキングで信用を積極的に育むには、どうしたらいいのでしょうか。どうすれば、前に進めていけるのでしょうか。

BNI では、人と人との間に信用を確立する時間を短縮し、プロセスを加速できます。そして、信用の確立を加速する最善の方法の一つが、恒常的な 1to1 に他なりません。ヨーロッパの BNI メンバーが何百人も関わった研究成果を、ビエトリスがまとめました。イタリア、ミラノで大学の論文の一部としてまとめたものです。とても興味深い論文です。向こう何

か月かの中に、成果のいくつかを皆さんとシェアするつもりでいます。私もビエトリスと、SuccessNet で記事を共同執筆しています。今日もその話です。材料をこの記事から持ってきました。この話にはグラフがあります。iTunes でお聴きの方は、時間がある時に bnipodcast.com に行ってみてください。これからお話するグラフが見られます。

1to1 を効果的に行う上で鍵になるのが、構造的な側面と社交的な側面。これはちょっと面白いですね。構造が必要で、しかも社交性も必要。ビジネスの議論をする一方、プライベートな話も多くすることで、お互いに対する理解を深め合える、ということです。慣れてくると、鍵になるのがビジネスの興味、プライベートな興味における共通点だと分かります。ビジネス、プライベートでの興味において、共通点がたくさん見つければ見つかるほど、1to1 は上手く行きます。そのためにお勧めする BNI のツールが、GAINS 交換です。

GAINS 交換の話は以前ポッドキャストでしましたね。GAINS とは、ゴール (goals)、達成 (accomplishments)、興味 (interests)、ネットワーク (networks)、スキル (skills) のこと。特に他の BNI メンバーと 1to1 をするのであれば、GAINS ワークシートを使ってください。ビジネスで、それにプライベートで相手を良く知るのに、とても優れたツールです。1to1 の質が大事なことは、皆知っています。

ところが、ビエトリスの研究成果で面白いのは、質だけではなく量、1to1 の量がとても大事だという点。グラフからもそれが分かります。1to1 の数と、提供した、手に入れたリファーマルの数には、直接的な相関関係があります。これは 1to1 をすればするほど、リファーマルを提供し、手に入れることができることを示しています。

1to1 を月に 3 回、4 回するメンバーは、1 回あるいはそれ以下のメンバーに対し、リファーマルを提供する、手に入れる数が倍になります。もう一度言いましょう。月に 3 回以上の 1to1 をすると、リファーマルを提供する数が倍になる。さらに言うと、手に入れるリファーマルの数が倍になる。月に 1 回以下の人に比べて、です。

つまり、こういうことです。「BNI で、得られるリファーマルの数を 2 倍にする方法を知っています」と言ったとします。そうしたら、相手が誰であれ「本当ですか？教えてください」となりますね。それは、毎月 3 回、4 回の 1to1 をすること。週に 1 回です。そうすれば、手に入るリファーマルの数が倍になるでしょう。

ひとたび誰かのことを知り、ある程度信用できるようになったら、その人物にリファーマルを出そうと思うものです。多くの話がこのことを裏付けています。

例えば、BNI ポッドキャストのエピソード 191 には素晴らしい話があります。プリシラ、

覚えているか分かりませんが、アレンという BNI メンバーの話です。2008 年の景気後退の後、状況を憂慮していました。不動産業者ですが、景気の冷え込みで業界は悲惨な状況です。ところが BNI に加入して、1to1 をたくさん行った結果、これまでにない業績を上げることができたのです。不景気の真っ只中であって、1to1 の数をこなしたおかげで、年間業績が最高になったと。このポッドキャストを覚えていますか、プリシラ？

プリシラ：ポッドキャストは思い出せませんが、1to1 で上手くいくのは、私のチャプターで、それに個人的にも数え切れないくらい目にしたことがあります。

アイヴァン：そのとおり。ビエトリスがミラノで行った研究は、その後ろ盾となるものです。まさにアレンの話が示すように、1to1 をする数と発生するリファーラルの間には、直接的な相関関係があると。1to1 の数が多くなればなるほど、リファーラルの数も増えるということです。ただし、1to1 の質も大事です。

相手を前にゆっくり腰かけ、「それで、どんなことをされているのですか？どんなお仕事ですか？私はこんなことをしています」だけではダメ。これは質の高い 1to1 とは言えません。質は重要です。それが、GAINS 交換の活用を勧める理由に他なりません。

会話を深め、しっかりした 1to1 を確実に行うためにね。プライベートな話もいいと思います。確か、お互いにサッカーのコーチであることが分かった男性二人の話をしましたね。その瞬間、強い絆ができたという。1年間チャプターで一緒にいて、一度もリファーラルのやり取りがなかったにも関わらず、お互いにサッカーのコーチだと分かって以来、リファーラルの行き来ができたわけです。

私自身も、相手がチェス好きだと分かって、ビジネスでの信頼関係ができることがあります。私もチェスが好きですから。チェスのおかげでつながりができ、度々会うようになる。これにはびっくりです。でも、こういったプライベートな交流が、往々にして大きな違いをもたらします。

BNI はメンバーに、このプロセスを活性化するメソッド、道具を提供します。ビエトリスの研究結果を見るに、BNI はジムで会員になるのと似ているかもしれません。体作りをするのに、会費を払うだけでは不十分。そのためにはジムに通い、運動しないとイケない。

BNI でも一緒です。プログラムを努力してこなせばこなすだけ、より良い結果が得られるわけです。といわけで、今日にでも仲間と 1to1 をするプランを立ててください。これが、今日のポッドキャストで一番大事なメッセージです。月に 3 回か 4 回こなせば、じきにリ

ファーラルの数は倍になるでしょう。

プリシラ：素晴らしいアドバイスだと思います。私もやってみます。

アイヴァン：そして、いつも言っていますが、ぜひ皆さんのストーリーを聞かせてください。このポッドキャストを聴いている皆さん、素晴らしい 1to1 をして、それが後々生きてきた経験があったら、そのストーリーを是非 **BNIPodcast** でシェアしてください。気軽に投稿してください。この話は以前しましたね。投稿には、全部目を通していただくと。

皆さんがシェアしてくれたストーリーを、**BNI** のイベントで公に話すことも多々あります。是非 **BNIPodcast** にメッセージを投稿してください。それに、ストーリーを投稿してください。今日はこれで全部です。もし、質問がなければね。

プリシラ：いいえ、ありません。今日はここまでですね。マイズナー博士、ありがとうございました。

【**BNI 三重リージョン ディレクターより**】

5月、京都でナショナルカンファレンス 2019 が盛大に開催されました。過去最大のナショナルカンファレンスでしたが、ご参加の皆様お疲れさまでした。

カンファレンスの中で、私の印象に残ったのは

- ・メンバー更新率を高める仕組み（**BNI 若鷹チャプター/メンバーズデー**）
- ・アンバサダーの役割の重要性（**フィル・バーグ/エグゼクティブディレクターズデー**）

でした。リージョンフォーラム等で共有させていただきますので、少々お待ちいただければと願います。

改めて感じたのは、『**BNI 三重リージョンは発展途上のリージョンである**』ということです。より皆様のお役に立てるリージョンを築いてまいりますので、今後とも宜しくお願い致します

【**編集者より**】

先月のお話に関連して、今月は 1 to 1 で信頼関係を築き、確実にリファーラルを増やすお話でした。週一回の 1 to 1 がこれだけ数字として結果に表れると、積極的に行う価値は十分にありますね。毎週当たり前に会うメンバーですが、是非今月のお話も参考に試してみてください。