



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2018年7月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

頭を使って、チャンスをもノにする

By Dr.Ivan Misner

アイヴァン：今日は、ハーヴェイ・マッケイさんにも電話でご参加いただいています。ハーヴェイはニューヨーク・タイムズでベストセラーに選ばれた5冊の本の著者です。

一番売れている本は、「ビジネス人間学 - 『超』のつく成功者になる 94の法則 (Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive)」ですね。ニューヨーク・タイムズは、この本とハーヴェイのもう一冊の著書「一歩先んずる成功発想 - 小さく儲けて大きく伸ばす (Beware the Naked Man Who Offers You His Shirt)」を、時代を問わず最もインスピレーション的な本として選定しています。全部で15冊が選ばれていますが、そのうちの2冊です。

それに、新しい本も出版し、瞬く間にベストセラー入りしています。今、手元に一冊あります。「Use Your Head to Get Your Foot in the Door」ですね。それに、ハーヴェイは私の著書「マスター」シリーズの3冊全部に寄稿してくれた唯一の人物でもあります。「Masters of Networking」「Masters of Sales」「Masters of Success」の3冊です。

ハーヴェイ、まずはお礼を言わせてください。3つの本にご寄稿頂き、ありがとうございます。そして、新しい本の出版、おめでとうございます。期待通りのベストセラーですね。素晴らしい本です。

ハーヴェイ：ありがとうございます。ポッドキャストで一緒できるのを楽しみにしていました。この機会を頂き、感謝します。今ちょうど30都市を回る出版ツアーの途中です。5都市終了しました。これから25都市を回ります。ポッドキャストに出演できてとても嬉しいです。

アイヴァン：ありがとうございます。実を言うと、ポッドキャストにはあまり人を呼ばな

いのです。出てほしい人をしっかり選んでいるので。でも、素晴らしいコンテンツをお持ちですね。BNI のメンバーにもってこいの内容だと思います。さて、それでは始めましょう。いくつか質問をさせて頂きたいと思います。まず、BNI メンバー向けにマッケイ 66 のお話をしてもらえませんか。そして、それがセールスや職探しにどうつながるのか、教えてください。

ハーヴェイ：「ビジネス人間学 - 『超』のつく成功者になる 94 の法則 (Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive)」に書いた内容です。私の会社のセールスの連中は、あらゆる努力をして私を止めようとしたのですけどね。「その内容は書かないでください」と言って。「大丈夫」と私は言いました。「20 年間もやっていることだから」と。

21 歳の頃、封筒の販売を手がけていました。セールスには、顧客プロフィールとして、66 個の質問に対する答えを記入したシートを作ることを義務付けていました。1 億ドル、従業員 600 人、セールスマン 35 人の会社ですが、45 年間その規模を維持しています。私の会社が自分たちの顧客のことをどれだけ把握しているか、想像もできないと思いますよ。IRS (アメリカ合衆国内国歳入庁) だってびっくりでしょう。別に、封筒の好みのことを言っているわけではありません。

本当に知りたいのは、その顧客がどんな人物なのか、どんなところに思い入れを持っているのか、誇りに思っているのはどんなことなのか、といったことです。そういった、いつもの会話、相手の観察を通して得られる情報です。言い換えれば、セールスの戦略を人間に近づけたものにしたいわけです。私たちはそれを実行しています。これが私がビジネスを育ててきた方法です。私が携わっている他の 5 つのビジネスも、こうやって大きくしてきました。それに、これは私の本の中核をなす考え方です。

私の書いた本のあちらこちらに顔を出します。何かの機械を売るにしても、封筒を売るにしても、ボルトやナットを売るにしても、どんな製品を売るにしても、みんな同じことですから。それに、職探しだって同じです。まさに、私の本「Use Your Head to Get Your Foot in the Door」の副題「Job Search Secrets No One Else Will Tell You」のことですね。

職を手に入れたければ、自分の販売経験や仕事の探し方に至るまで、人間に近づけることです。それは、どういうことか？ 実は、人が他の人から何かを買うのは、その人に対する好感の有無で決まります。人間らしさの部分です。フィーリングです。もちろん、相手の気をひかないといけないし、自信を持って相手に接しないとダメ。その面接で手に入れようとしている仕事ができる力量も必要です—職探しではなく、製品を売ろうとしているとしても、同じことです。でも、ひとたびそれが終わってしまうと、次に来るのは長期的

な信頼関係の構築です。いろいろな人に当てはまる話です。セールスマン、起業家、各分野のプロ。例えばプロの人たちは、ビジネスを持ってきて、相手の会社の入口から中へ入れてもらわないといけない。どうするか。それが、販売戦略を人間に近づける、ということです。これがマッケイ 66 です。

職探しでは、とんでもない間違いをしている人もいるでしょう。面接ではたくさんの質問を尋ねられますし、「苦手な3つのことは？」といった質問に上手く答えられない人もたくさんいます。一方、今ポッドキャストをお聴きの皆さん—もちろん起業家の皆さんを含めて、とても大事なことが一つあります。それは、人材の採用です。人を採用して成功につなげたければ、自分がしていることをしっかり認識しなければなりません。私の本の最後に、採用面接に使える20の質問を載せておきました。私は45年間に渡って人材採用をしてきました。1,000人は下らないでしょう。それに500人の職探し、1,000回の面接の世話をしました。アメリカ中を回っていると、どうやってビジネスを成功させたのか、よく聞かれます。答えはたった一言、「人材採用」です。

アイヴアン：重要ですね。BNIメンバーの多くは、人を雇っていますので。とても重要です。今のお話の中で、コネクションをつくって信頼関係を築く、というところに惹かれました。これを聴いているBNIの皆さん、ここでハーヴェイが言っていることを、自分たちがやっていることに結び付けてみてください。

BNIではGAINSワークシートというものを使っています。ハーヴェイ、GAINSワークシートとはBNIメンバーが記入しなければならないフォームです。GAINSは頭文字の組み合わせで、ゴール(Goals)、達成(Accomplishments)、興味(Interests)、ネットワーク(Networks)、スキル(Skills)を表しています。これをメンバーが記入し、まさに今あなたがおっしゃったような目的で、お互いに情報交換しています。人のことを知れば知るほど、その人との結びつきが強まって、信頼関係が深まります。つい最近、BNIのあるメンバーがこんなことを言っていました。「経済状況が厳しい中で、顧客は離れていくかもしれない。でも、友達はそんなことはない。」と。周りの人とそういった関係を築ければ、自分のビジネスに背を向ける人は少なくなるはずですよ。

ハーヴェイ：とても興味深いお話です。少し便乗させてもらおうと、この本の中でこんなことを言っています。「4つ、5つある工場を全部持って行ってもらってもかまわない。従業員を全員連れて行ってしまってもかまわない。機械や設備を全部持って行ってもかまわない。ただ、私の名前と評判は残してほしい。そうしたら、2、3年で今の状態まで回復してみせるから」。今おっしゃったゴール、ネットワーキング、人の話では、信頼関係がベースです。そして、それがまさに、友人としての関係が大事なところですね。お

っしやるとおりだと思います。

この話は一度もしたことがなかったのですが、少しだけ。ラリー・キングがいなければ私は今日ここにいることもなかったでしょう。幸運にもラリー・キングの番組に出演させてもらいましたが、それがとてつもないサポートになりました。その数日後、ラリーと会う機会がありました。5分間もラリーと車の中で同席できたのです。彼のリムジンに乗せてもらいました。その時、二人とも道の角に立っていたのですが、ラリーが言いました。「キッド、どこへ行くんだ?」。私を「キッド」と呼ぶのです。「パークレーン・ホテルです」と答えました。「乗りな。連れて行くよ」ラリー・キングと、300秒間一緒にいることができたんです。すごい経験だと思いませんか、アイヴァン?

アイヴァン: その通りですね。

ハーヴェイ: とても緊張しましたが、手短かに言うと、私の父の教えを思い出しました。父はAP通信の支局長を務めていました。人生で自分の出会う相手ひとりひとりに対して、握手して自分を紹介するときに、例えば今の瞬間だと、「アイヴァン・マイズナーに何をしてあげられるだろうか」ということを考えなさい、と。私はいつも、それを考えてきました。「見返りは求めずに」。もし、自分の人生でずっとそうしていくことができれば、何ら心配することはありません。

アイヴァン: まさに、BNIの基本理念に通じるところです。BNIにはギバーズ・ゲインという理念があります。人を通じてビジネスを手に入れたければ、その人たちを進んでサポートし、手助けしなさい、というものです。それが巡り巡って自分のところに返って来る。全く同じですね。

ハーヴェイ: それが、あなたがとても成功している理由ですね。でも、リスナーの皆さんに言ってください。もっとやって、やりすぎることはない。ともすると、見過ごしてしまいがちだからです。自分の一部にしてしまうこと。それが大事です。それが自分の中に根付いている、それを(天性として)持って生まれてきた、と言えるくらいに。それが父の教えです。私が長い間多くの幸運に恵まれていたのも、それが理由です。

アイヴァン: さて、少し違った話もしましょう。「リジェクション(断ること、拒否、拒絶)」について、教えてください。リジェクションについて、本やあちらこちらで話をされていますね。特に解雇されたときの考え方が素晴らしいと思います。ビジネスもそうですが、仕事でも、顧客でも同じです。顧客が自分をお払い箱にした、などですね。素晴らしい考え方をお持ちです。少しお話を聞かせてください。

ハーヴェイ：ありがちなことです。しっかりと頭に入れておかなければならないことがあります。その前にお断りしておきたいのですが、この本は職探しのためだけのものではありません。すべての CEO、起業家にとっても役に立つ本です。マーケティング、マッケイ 66、売り方—自分の売り込みでも同じですが—こういったものが全て入っています。「リジェクション（断ること、拒否、拒絶）」についてです。ひょっとしたら、「A to Z Career Resource Book」とでも呼ぶべきものかもしれませんね。ここ何年間か、そういった方向性を考えていました。ともかく、新しい本が出てからまだ 1 週間なので。

さて、リジェクションの話に戻ります。これだけは知っておいてください。失敗は永遠に続くものではありません。一時的なものです。結局、考え次第です。私が出版した一つ前の本のタイトルは「We Got Fired and It's the Best Thing That Ever Happened to Us」ですが、10 人の著名なアメリカ人が出てきます。うち一人は、私の親友です。切っても切れない関係で、私の兄のようなものです。ルー・ホルツです。ノートルダム大学のフットボールチームのヘッドコーチを 11 年間務めました。殿堂入りしています。今は ESPN に在籍しています。ルーはアーカンソーで解雇された経歴があります。アスレチック・ディレクターのフランク・ブロイルが解雇したのです。名コーチのフランク・ブロイルです。ルーは家に帰ると、妻のビブに言いました。学校とブロイルを提訴すると。怒り心頭だったわけです。頭が良くて機転の利く妻のビブは、思いとどまらせました。ルーは学校に戻りました。そして、何をしたと思いますか？ フランク・ブロイルと友達になったんです。そして数年後にはノートルダムのヘッドコーチに就任してしまいました。

解雇されたことから学ばなければ、ヘッドコーチのポジションは得られなかったでしょう。リジェクションとは、こういったことです。拒否されたら、身分を失ったら、信用を失ったら、すべきこと。まずは、自分を責めないことです。とても大事です。二つ目。その経験から学ぶこと。そして三つ目。橋が燃えて水に落ちたら、最高のスイマーになることです。ルー・ホルツがすんでのところでした。怒りで道を誤ってはいけません。これが、リジェクションを克服する方法です。

そして、とても大事になるのが井戸端会議です。2、3 人の、自分を大事にしてくれる、気のおけない友達との井戸端会議。物事がうまく行かず、なんとか立ち直りたいと思っているときに、とても大事です。人が忘れない二つのこと、それは、誰が自分を突き落としたのか、そして誰が自分に救いの手を差し伸べてくれたのか、ということです。井戸端会議は、リジェクションを乗り越えるのにとても重要です。ところで、私のまわりにはマイナス思考の友達がいません。プラス思考の人のまわりには、プラス思考の人が集まってきます。

アイヴァン：自分のまわりにはプラス思考の人がいてほしいですね。いろいろな意味で、いつも一緒にいる 5、6 人が自分に大きな影響を与えますから。自分のまわりにいる人たちは自分の人物像そのものかもしれません。

ハーヴェイ：まさにそのとおり。ミシガン大学の研究にもあります。面白い研究ですよ。今の話とはちょうど真逆のケースですが、逆もまた然り、核心を突いたものです。この研究では、ある男子学生を対象にしました。この学生には二人の友達がいる、毎日大学に車で送ってくれます。ある日、その学生が車に乗ると、二人の友達が尋ねました。事前の計画どおりです。「昨日は良く寝られた?」「もちろん」「いや、目にくまがあるような気がしたから」2 時限目に、その学生がクラスに行くと、女子学生がやってきて言います。「痩せた?」「いやいや、別に大丈夫だよ」3 時限目には誰か別の人がやってきて、またネガティブなことを言います。「何か心配事でもあるの?」。その学生は気が滅入ってしまい、5 時限目が来る頃には、病院で検査を受ける羽目になりました。これが、マイナス思考のなせる業です。そして、プラス思考の友達を持たなければいけない理由です。

アイヴァン：全く賛成です。そして、人の文句を言わないこと。文句を言われた人の半分はどこ吹く風ですし、残りの半分は「何を言ってるんだ! できてないのはおまえの方だろ。」と思うのがオチですから。もうそろそろ時間ですが、書かれた本の第 9 章で、4 つか 5 つ、目を引く記述があります。それに触れたいと思います。

もしも顧客が離れて行ってしまったら—まさに BNI のメンバーにとっても関係の深いところですね—相手に言うべきことが、4 つ、5 つ挙げてあります。とても気に入っています。

一つ目は、まず最初に言うこととして「長い間、ビジネスをさせてもらえてありがとうございます。これを、心からの言葉として言いなさい、と。次に言うべきことは、「次へスムーズに移行するにあたって、何かするべきことはありますか」。これは、素晴らしい質問ですね。ほとんど誰も、こういったことは言わないかもしれない。それから、「もしも上手くいかなかったら、いつでもまた、喜んでお仕事をお引き受けします。連絡を取り合いましょう」。素晴らしい言葉だと思います。この本に書いてもらえて、とてもありがたいですね。BNI メンバーにも、とてもためになる内容です。何か付け加えておきたいコメントはありますか?

ハーヴェイ：ありがとうございます。例えば、私とあなたが同じ女性と交際していて、二人とも惚れ込んでいたとします。そしてその女性は、あなたとの結婚を選びます。で、数日後に、私とあなたが道端でばったり出くわしたとしましょう。私のすることは、手を差し出して、笑顔で「アイヴァン、おめでとう。幸せになるように祈ってるよ。」と言うこと

です。内心、腸が煮える思いですが、すべきことをしなければなりません。

ところが、面白いのはここです。これは、自分がすべきことであると同時に、とても素晴らしいことです。顧客を失ってから後、自分が得られるビジネスの量は驚くべきものです。それは、相手をしっかり送り出したことによって得られるリターンに他なりません。

アイヴァン：橋を燃やして縁を切るようなことはしないと。そんなことをしなければ、今おっしゃったように、対話のドアは開かれています、将来どこかでビジネスをする機会が巡ってくると。とても大事です。

ハーヴェイ：そのとおり。レモンからレモネードを作るのと同じくらい、毎日のように起こる、ありふれたことです。でも、短期的にしか物事を見ない人も大勢います。そういう人たちは、こういったことを考えません。

アイヴァン：そうですね。さて、時間がなくなりました。いくつか触れておきたいことがあります。この本には、私がかつて一度も目にしたことのない文言が書かれています。本の返金保証です。これは、本当なのですか？

ハーヴェイ：本の裏表紙に、こう書いてあります。ほとんど一言一句間違えずに言えそうですが、「この本を読まないでください。この本で勉強して、線を引いて、ハイライトして、付箋を貼ってください。それでも6か月後に仕事がなかったら」、これを聴いている人はみんなこの本が好きになってくれると思いますが、「私、ハーヴェイ・マッケイが個人的に購入代金をお返しします。」

今、30都市を回るツアーの最中です。既に5都市に行きました。これから25都市回ります。テレビのインタビューは25回、ラジオのインタビューは35回ありますが、誰もが私に聞きます。「どうしてこんなことが書けたのでしょうか？」私の答えはこれです。

「今まで45年間、こういったことをしていますから。大きな工場があり、本社のあるミネアポリスでは、これまでに500人が会社を去っていきました。でも、彼らは皆、欲しいものを手に入れていますよ。」

「Swim With the Sharks Without Being Eaten Alive」を書いたとき、3週間、出版社とやりあいました。頼むから、この文言を裏表紙に入れてくれ、と出版社にお願いしました。アメリカで、「この本が気に食わなかったら、返金を保証します。」というのを掲げた最初の著者になるのだ、と。500万部ですよ、アイヴァン。この本は500万部が売れて、18人

が返金を要求しました。もっとも、そのうちの7人は私の親友だったのですけどね。

アイヴァン：素晴らしいですね。感激しました。ウェブサイトをお持ちですね。中を覗いて本を選んだりできますが、他にもたくさん、無料のプレゼントがあるようです。Mackaybook.comです。マッケイ、M-A-C-K-A-Yにbook.comです。どんなプレゼントがありますか？もう時間をオーバーしていますが、教えて頂けたら。

ハーヴェイ：私が「宝箱」と呼んでいるものですが、「Harvey Mackay Rolodex Network Builder」という本です。私はローロデックス（回転式名刺ホルダー）世代なのでね。今はパソコンになってしまいましたが。世界中の企業に売れた12.95ドルの本ですが、すぐにダウンロードできます。また、「Use Your Head to Get Your Foot in the Door」を買くと、私がハーバードで取得したMBAの論文から20ページ分がついてきます。生涯の価値がある内容です。120ページの論文の63ページ目から84ページ目までです。本を買って、これを読んだら、今後の人生で大きな成功を収めることができるはずですよ。顧客のプロフィールに関する66の質問もついてきます。採用面接の準備に役立つ16のヒントもついてきます。交渉戦略を含む様々な戦略に関する情報も入っています。採用面接に使える、ハードな質問20個もついてきます。もちろん、これらは全部無料です。本に付いてきます。

最後のコメントですね。この本は「ビジネス人間学 - 『超』のつく成功者になる94の法則 (Swim with the Sharks Without Being Eaten Alive)」と同じように、今後25年間、多くの人の役に立つ本だと思っています。ウォール・ストリート・ジャーナルで2週目以降ベストセラーになった本です。どんなリスナーの皆さんにとっても、一冊持つておいて損はない本だと思います。今日はここにお招き頂き、ありがとうございました。

アイヴァン：そのとおりですね。私はあまりたくさん本を人に勧めません。BNIのポッドキャストでも、メンバーにあまり多くの本を勧めませんが、これはその数少ない本の一つです。職を手に入れるための本ですが、同時にネットワーキングのための本でもあります。BNIのメンバーが、メンバーとして、プロフェッショナルとしてのスキルを磨くのに役立つ知識を、この本から無数に引き出すことができるでしょう。

ハーヴェイ、ありがとうございました。私の3つの「マスター」シリーズ全てに寄稿頂いた、唯一の著者です。喜んでお引き受けいただき、本当に感謝しています。素晴らしいお話でした。今日はポッドキャストにお越し頂きありがとうございました。

ハーヴェイ：とても楽しかったです。アイヴァン、ありがとうございました。

アイヴァン：ありがとうございます。

【編集者より】

今回はいつものポッドキャストに比べて長文でしたが、ビジネスにおいても人間関係においても最も大切なことを教えて下さっていると思いましたので、7月号に選ばせて頂きました。

ハーヴェイさんのお父様の教えは素晴らしいですね。新しく出会った人に、見返りを求めることなく何がしてあげられるかを当たり前と考えられるようになること。そして誰しも辛く、怒りがこみ上げる相手からの【拒否】に対する対応。頭で理解できていても、態度で、そして心から相手の幸せを願う言葉をかけられるようになることは、そう簡単なことではありません。

でも、もしこんな素敵な方に出会い、そして例え一時的に縁が切れたとしても、きっとこの人にまた関わって仕事をしたいと誰しも思うのではないのでしょうか？何処でどんな次のご縁に繋がるのか分かりません。すべてを実行するのはすぐには無理ですが、自分の発する言葉に心を込めて相手に贈りたいと思いました。