



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2019年4月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

誰を知っているか、よりも大事なこと

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。テキサスのオースティンにまた戻っています。今月はここで何週間か過ごしていますね。出張がとても多いので、何週間か家にいられるのはとても嬉しいことです。

プリシラ：素晴らしいですね。

アイヴァン：今日のポッドキャストはオースティンからです。

プリシラ：いいですね。それでー

アイヴァン：それで、ーどうぞ。

プリシラ：すみません。今日の話はどうして「誰を知っているか」ではないのかな、と思って。

アイヴァン：古い格言に「何を知っているかではなく、誰を知っているかだ」というのがありますね。聞いたことがあるでしょう。誰でもあります。言ったことでもありますね。昔は、私も言っていました。でも、今日の話はこれです。

「何を知っているか、誰を知っているかではなく、お互いにどれだけ知っているかだ」。

プリシラ：なるほど。

アイヴァン：ネットワーキングは、金銭づくにもなりかねません。特に、ネットワーキングをチェスの一手のように考えている場合です。できるだけ有利に事を進めるのに、ネットワーキングを利用する、と。

でも、周りの人を知る、という純粋な気持ちでネットワーキングをすれば、ずっと大きな成功を手にすることができます。ただ、周りの人に将来、自分をサポートしてもらったり、リファーマルを出してもらえるようになるには、どうやって信頼関係を深めていけば良いのでしょうか。このポッドキャストで対象にしているのは、BNI メンバーだけではなく、ネットワーキングを通じて会う人全員です。サービスクラブで会う人たち、商工会議所で会う人たち、そしてもちろん、BNI で会う人たち。自分が知っている BNI メンバーだけではなく、ネットワーキングを通じて会う他の人たちも対象に含みます。

ここでは、4 つのテクニックを紹介します。今の信頼関係を深め、将来自分をサポートしてもらえ、あるいはリファーマルを出してもらえような関係に進むためのテクニック。

プリシラ：分かりました。

アイヴァン：一つ目。自分が会った人たちに電話をかける。誰かに電話をかけるなんて、前世紀の話だと思った方—その通り、その通りです。でも、聞いてください。電話をかけるのと、メールをしたりメッセージを送ったりするのでは、得られるものが全く異なります。

電話をして 1to1 をセッティングしてください。そして、どんなことがあっても、決して、絶対に、売ろうとしないこと。会う機会をつくり、つながりを強化して、プロフェッショナルな信頼関係を築く最初の一步にします。電話に抵抗がある方、スカイプがいいでしょう。特に、スカイプのビデオチャット。スカイプのビデオチャットを相手も使うのなら、ビデオチャットで話をしてください。

実は、私はミーティングの多くをビデオチャットで行います。ほとんど全てのス

タッフミーティングは、スカイプのビデオチャットです。スタッフを自分の目で見たいからです。初めて会う人たちと将来のプロジェクトの話をするときも、スカイプでするようにしています。どんな人か、目で見て確認したいからです。

グローバルなビジネスなので、相手はいつもテキサスにいるわけではありません。いつも直に会うことができるわけではないので、スカイプがもってこいです。つながりをつくること。電話をしてください。

二つ目。過去に自分のビジネスをサポートしてくれた人、リファーマルをくれた人全員に電話をかける。BNIメンバーはもちろん、他にも自分を何らかの形でサポートしてくれた人、リファーマルを出してくれた人と連絡を取ります。どんな状況か、聞いてみてください。現在の相手の状況をよく把握すること。そうしたら、相手をサポートしてあげられるかもしれません。

これは、タッチポイント（接点）の話です。タッチポイント、つながりをつくりたいわけです。そのために、自分が会った人と電話をして、話をします。自分にリファーマルを出し、人を紹介してくれた人に電話をかけます。

三つ目。今年、連絡を取り合っていきたい 50 人くらいについて、タッチポイントのリストをつくる。リストにするのは、別の人たちです。過去 12 か月に自分にビジネスをもたらしてくれた人、最近つながりができた見込み客を、全て入れます。タイミングがよい時に、カードを送ってみてください。ソーシャルメディアでつながってください。他にも相手が興味を持ちそうな方法があれば、そこでつながりを保ってください。

というわけで、知りたい相手に電話をかける。自分にリファーマルを出してくれた人に電話をかける。特につなかりを大事にしたい人たちについて、タッチポイントをリストにする。

そして、四つ目。大事です。そういった人たちとつながった 2 週間後、電話をかけ、状況を尋ねてください。特に、ソーシャルメディアでつながった人たちやカードを送った人たちです。追って電話をかけ、しっかりしたコネクションを作ってください。信頼関係を深める絶好のタイミングです。地元の人であれば、コーヒーを飲みに行く約束をする。あるいは、1to1 の約束をする。相手のビジネスがどんな状況か、知ることができます。「何を知っているか、誰を知っているかではない」ということです。本当に大事なものは、「お互いにどれだけ知っているか。」

私が時々、BNI メンバーは少し表面的すぎると感じるのが、ここです。こんな BNI メンバーに会うことがあります。「はい、はい、はい。彼らのことは良く知っています。BNI で毎週会いますから。良く知っていますよ。」と。そういう人には、クイズを出します。「分かりました。BNI の仲間のことは、良く知っているということですね。3人、知っている人の名前を挙げてください。」すると、3人の名前を挙げてくれます。そうしたら、一人目について聞きます。「その人は、誰かと一緒ですか？結婚している？あるいは、お付き合いしている？」驚くほど多くの人が、「知りません」と言いますよ。でも、たいてい正しい答えが出てきます。「います」と。

そこで聞きます。「子供はいますか？もしいるのなら、何人？何歳？」たいてい、答えられませんね。まず答えられません。何人いるかは知っていたとしても、歳となるとだいたい知らない。「趣味は何ですか？ビジネスの他に、熱中していることは？」これも、答えられません。たいていこの辺りでやめますが、あと2、3個質問を用意してあります。

その相手を実はあまり知らない、ということに気づくのに、さほど時間はかかりません。相手を良く知り、しっかりした信頼関係を築いてください、と言っていますが、軽く言っているわけではありません。表面的なことではありません。週に一度しか会わないのに、相手を知っている気になるという話ではないのです。

考えてみてください。誰も、学校に行きましたね。クラスで、たくさんの生徒に会います。ほとんど毎日。大学では、週に1、2回かもしれません。でも、それが相手を本当に知っていることになりますか？週に1、2回、クラスで会うからといって。

プリシラ：いいえ。

アイヴァン：そうですね。何人かの人たちとはつきあいができて、良く知ることができるかもしれませんが。BNI も似ています。週に一度、メンバーに会う。それが、その人たちを良く知っていることにはつながりません。

「何を知っているか、誰を知っているかではなく、相手をどれだけ知っているかだ。」軽く言っているわけではありません。タッチポイントを見つけ、信頼関係を深め、相手のことを良く知る。まさに、BNI での成功の要です。

何週間か前に、1to1 とリファーマルに関するポッドキャストをしました。ミラノの大学で行われた研究です。ぜひ戻って聴いてみてください。1to1 はリファーマルの量に大きく影響します。タッチポイントを見つけ、信頼関係を深めて得られる素晴らしい結果の一つだと思います。プリシラ、何か意見がありますか？

プリシラ：はい。ちょっとだけ言いたかったのは、GAINS レポートを使え、といつもおっしゃっていますね。

アイヴァン：GAINS 交換。

プリシラ：GAINS 交換ですね。私のチャプターのエデュケーショナル・モーメントでその話をしましたが、皆よく聞いていました。どうも、私たちの習慣から抜け落ちていたので。

アイヴァン：ありがちなことです。GAINS 交換は、素晴らしいツールです。このポッドキャストで検索してみてください。見つかるはずですよ。ポッドキャストのページから PDF ファイルで入手できます。GAINS 交換は、自分がどんな人物か、どんな興味があるのかについて、会話を促進するために導入したものです。

GAINS 交換では、興味の共通点を見つけることが一番大事。共通する興味が見つければ、つながりを強くし、信頼関係を深められるからです。共通する興味がある人とは、絆も強まります。これが、ネットワーキングがもともと似たもの集団である理由ですね。似たものの寄り集まり。人は、自分と似た人と付き合うものです。共通する興味が見つければ、連絡を取り合いたい、つながりを保ちたいと思えるような関係ができます。GAINS 交換は、それをサポートする素晴らしい方法です。GAINS 交換の話を出してくれて、ありがとう。

プリシラ：どういたしまして。

アイヴァン：今日はこれで全部です。忘れないでください。大事なものは、「何を知っているか、誰を知っているかではなく、お互いにどれだけ知っているか。」

プリシラ：その通りですね。マイズナー博士、ありがとうございました。

このポッドキャストは、[NetworkingNow.com](https://www.networkingnow.com) がお届けしています。[NetworkingNow.com](https://www.networkingnow.com) は、ネットワーキング関連のダウンロードコンテンツを提

供する、業界屈指のウェブサイトです。お聴きいただき、ありがとうございます。
プリシラ・ライスでした。また来週、BNI 公式ポッドキャストの楽しいエピソードでお会いできるのを心待ちにしています。

【BNI 三重リージョン ディレクターより】

2006年4月12日に BNI ジャパンがスタートして 13 年になります。私は 2008 年 8 月頃から BNI に関わっているので、BNI 歴 (?) 11 年弱となりました。

この間、BNI ジャパンは大きく成長しました。名古屋地域で BNI が拡大し、三河地域に広がり、関西、岐阜、三重へと拡大してまいりました。

BNI 三重リージョン全体の目標としては、30 チャプター (平均チャプターサイズ 40 名) を目標としています。今後も既存チャプターの発展と新規チャプターの立ち上げにより、三重県内の事業者に貢献できる BNI を作り上げてまいります！

【編集者より】

人との信頼関係を築くにはどうしたらよいのか…とても分かりやすい 4 つのステップでした。BNI だけでなく、どんな仕事においても役に立つお話でした。どれだけ時代が変化しても、どれだけ便利なものが生まれても、人と人との信頼関係は時代遅れみたいな地道な作業の積み重ねですね。その基礎が堅固であればあるほど、沢山のリファールに繋がるのが BNI の素晴らしさだと思います。博士が問われるように、あなたはチャプターメンバーのことをどれ位ご存知でしょうか？【何を知っているか、誰を知っているかではなく、お互いにどれだけ知っているか】ご自分に問われてみてはいかがでしょうか。