



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2018年8月号】

【BNI公式ポッドキャストより】

ネットワーキングに費やす時間

By Dr.Ivan Misner

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 の創業者兼チーフ・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。ノースカロライナ州シャーロットにできた、BNI の新しい本社にいます。こちらの本社には今週初出勤です。新しいオフィスに来るのはとてもわくわくしますね。ロサンゼルスオフィスも地域のオフィスとして稼働しています。ヨーロッパにも新しいオフィスを作っています。アイルランドには既にオフィスがありますし、他にも世界中でオフィスを開設する計画です。そして、新しい本社はノースカロライナのシャーロットです。今週はここにいます。

プリシラ： 素晴らしいと思います。さて、今日のポッドキャストの話題も面白そうですね。

アイヴァン： そのとおり。質問が 2 つです。読んでもらって、私が答えようと思います。どちらもネットワーキングに費やす時間に関する質問ですが、とても面白いのは視点が全く異なることです。じゃあ、やってみましょうか。きっと興味を持ってもらえると思いますよ。

プリシラ： 分かりました。最初の質問はカナダのティーナからです。「来年、人を雇う予定ですが、ネットワーキングにはどのくらいの時間を費やしたら良いのでしょうか。」

アイヴァン： 素晴らしい質問です。実は、ちょっとしたリサーチをしたことがあります。データが出ています。「Business Networking and Sex – Not What You Think」という、私が共著者として執筆した本に載っています。以前ポッドキャストで話したことがあります。

すね。男性と女性の性差とネットワーキングのやり方に関する話です。

そのとき尋ねた質問の一つが、「ネットワーキングにどのくらいの時間をかけていますか？」でした。男性と女性では少し差がありましたが、男女含めての平均では、1週間で約6.5時間となりました。平均です。6.5時間。

プレゼンテーションでこの話をする時、聴いている人たちはたいがい、「へえー、それは多い」「少ない」と口々に言います。そこで、こんな質問をします。「ビジネスで平均を目指している人がいたら、手を上げてください」。もちろん手を挙げる人はいません。言いたいのは、本当に成功している人たちはもっと時間をかけている、ということです。6.5時間は平均ですから。

この調査によると、平均的なケースではビジネスの約49%がリファーマルから来ています。これは世界中の12,000人を対象にしたアンケートの結果です。BNIのメンバーだけではなく、一般の人たちも含まれます。もう少し時間を使うとして、理想的なのは1週間に8時間程度だと思えます。これくらいの時間を使えば、ビジネスの量を増やすことができるでしょう。もしスタッフを雇うことを考えているのであれば—ところでティーナ、これは素晴らしい判断だと思えます。BNIの鑑です。BNIのメンバーになって、ビジネスを獲得して成長し、スタッフを雇う。スタッフを雇い続けるには、ビジネスを増やしていくことが大事です。自分で積極的にビジネスを取ってくるか、雇ったスタッフにその役割をしてもらってもいいでしょう。そのためには、ネットワーキングに費やす時間を少し増やす必要があります。8時間くらいがお勧めです。

さて、ではどうやってビジネスを増やしていくか。この点は、私が書いた本で度々紹介しています。「World's Best Known Marketing Secret」。「Networking Like a Pro」。ネットワークの多様化が不可欠です。BNIの創立者がこんなことを言うと驚かれるのですが、いろいろな人とのつながりをつくるために、商工会議所を覗いてみてください。カジュアル・コンタクト・ネットワークの一つです。

加えて、プロフェッショナル・アソシエーション、それにロータリークラブ、ライオンズクラブ、キワニスクラブのようなコミュニティー・サービス・クラブにも行ってみたいでしょう。1 to 1をもっと頻繁に行い、テーブルを囲んで人と話す機会を増やしてください。

ネットワークを多様化したければ、ひとつはすそ野を広げること。もう一つは深くすることです。両方が必要です。ネットワークは広く、かつ深くなくてはなりません。ネットワ

ーキングに割く時間を増やすこと。8時間くらいがお勧めです。そして、覚えておいてください。「隣の芝生は青い」のではなく、「水をやった芝生は青い」のです。ビジネスは、時間とエネルギーをかけ、努力をしたところで育ちます。というわけでティーナ、8時間が私のお勧めです。平均はだいたい 6.5 時間です。これで、回答になっていることを祈ります。とても良い質問だと思います。

ブリシラ：ありがとうございます。次の質問は、ドイツのアニータからです。「BNI のおかげでとても忙しくなり、ミーティングに来る時間がなくなって辞めてしまったメンバーがいます。どうしたら良いでしょうか」。

アイヴァン：この手の質問、好きですね。アニータ、ありがとうございます。まったく違った視点からの質問です。最初の質問は、人を雇いたいののでネットワークングに費やす時間を教えてください、というものでした。二つ目の質問は、あまりにもうまく行きすぎていてミーティングに出る時間も取れない、というものです。本当に？本当ですか？なるほど。どこから始めましょうか。

ひとつ大事な点があるので、そこから始めましょう。この話は、以前のポッドキャストでしました。後ほど、そのエピソードの番号を教えます。メンバーが多忙を理由に BNI を退会する場合、しばしば、本当の理由は別にあります。BNI を退会するのは、忙しいからではなく、別の理由によるものです。忙しすぎて続けられない、と言われても、にわかには信じないことです。もちろん本当にそうかもしれません。これについては後ほどお話しします。でも多くの場合、別の理由があります。

こんな話がありますーブリシラ、この話を以前したのを覚えているかどうか分かりませんがーBNI でとても成功していた印刷業者がいました。目覚ましい成績をあげていました。たくさん仕事を抱えていました。でも、退会しました。「忙しい」と。チャプターからこの話を聞いた時はショックでした。どうしてだと聞いたら、「忙しすぎる」と言ったと。本人を知っていたので、それだけだとは思えませんでした。ティーナが考えているのと同様、従業員を雇うことをしっかり考えられる経営者です。誰かを雇えば、やっつけていけるわけですから。電話をかけることにしました。「退会インタビュー」の筋書きも用意しました。ポッドキャストのエピソード 230 を聴いてみてください。退会インタビューの話です。

退会インタビューの筋書きは、何年も前にこの印刷業者のために書いたものです。本人は知りませんでしたけどね。電話をして、言いました。「トム、話ができて嬉しいです。久しぶりですね。辞めるつもりだと聞きました。」「そのとおりです」「とても残念です。退会インタビューをしようと思います」。(「今、ここでしようとしているのが退会インタビューだ」

とは言いませんでした。) 質問をしました。ここで使うのが、SD 法 (意味差別法) と呼ばれるものです。同じ質問を、異なる方向から尋ねます。「それで、どうして辞めることにしたのですか？」忙しすぎるからだ、と言います。いくつか別の質問をした後に、同じ質問に帰ってきました。「辞めることにした他の理由はありませんか」「いいえ。忙しい、というだけです。」なるほど、と言って、他の質問をいくつかします。そして、また戻ってきて同じ質問をします。3 回目か 4 回目です。「他に理由があるとしたら、どんな理由ですか」そこで彼は言いました。「分かりました、分かりました。グループのメンバーに、お金を貸している人がいます。どうしても返そうとしません。毎週ミーティングに出て、その男を見るのが嫌になりました。」

プリシラ、これが現実です。チャプターでの活動に関連した不満を持っているメンバーは、思いのほか多いものです。おおごとにしたくないわけです。ですので、忙しいと言います。「忙しい」と聞いたら、チャプターで退会インタビューを行うことをお勧めします。エピソード 230 を聴くと詳細が分かります。退会インタビューをして、本当の理由を見つけてください。もし「忙しい」のでないのなら、その問題に対処すればいいだけです。

トムのこのケースでは、こう言いました。「もしその人物が、あなたにお金を返してくれないのなら、他にも同様の状況の人がいるはずですよ。他の人のためにも、辞めないでください。メンバーシップ委員会に報告するのです。」そうするよう、説得しました。トムは結局、メンバーシップ委員会に報告しました。きっと、メンバーシップ委員会のメンバーの一人はこう言ったと思いますよ。「本当ですか？あなたにもお金を借りていた？実は私にもなんですよ。」とね。結局このメンバーはチャプターから出ていき、トムは残りました。というわけで、本当の理由は往々にして別のところにあります。もしもそうでなかったら、正直なところ—そのメンバーが、本当に忙しすぎてミーティングに出られないのなら、そのメンバーは BNI にふさわしくないかもしれません。

南アフリカのステファニーがくれたメッセージを、手短かに紹介したいと思います。今日はどれも女性の質問とコメントですね。アニータから質問を受け取ったのとほとんど同時に、ステファニーからもメッセージを受け取りました。「2 年前に BNI の会員になりました。80% のビジネスが BNI 経由となるまでに成長し、マーケティングをしているのも BNI だけです。他には何も宣伝をしていません。小さな会社が成長し、仕事の増加に対処するために、スタッフを雇いました。その結果、海外進出も果たしました。」

プリシラ：それはそれは！どんなビジネスですか？

アイヴァン：マーケティングの会社です。

プリシラ：なるほど。

アイヴァン：成功する経営者は、忙しくなれば人を雇います。昔、イエロー・ページ（電話帳）には広告が入っていました。イエロー・ページ、覚えていますか？今では見かけることがほとんどなくなってしまいましたね。ここに、こんな面白い広告が入っていました。コンセプトが気に入っています。ジョーの机屋さんの広告です。イエロー・ページがジョーのところに行って、聞きます。「広告を出しませんか」「いいえ」ジョーは言います。「どうして？」「机は一つしかありません。売ったら、会社がなくなります。」もちろん、イエロー・ページはこう言います。「いやいや、それはばかげている。机を売るビジネスじゃありませんか。」でも、ジョーは売りたいありません。売ったら、ビジネスがなくなってしまうからです。

「忙しくてミーティングに出られない」というのであれば、ビジネスをしている意味がありません。成功している経営者はビジネスを育てようとします。結局のところ、他に理由があってそれを言わないのか、チャプターにふさわしくないメンバーか、どちらかだということですね。チャプターに必要なメンバーは、ビジネスの成長に力を入れ、あなたが成長するのを助け、自分も成長するメンバーですから。

アニータ、これが私の回答です。それに、最初の質問をしてくれたティーナも、ありがとうございました。どちらも素晴らしい質問です。「アイヴァンに聞くビジネスの秘訣」シリーズで、これからもこういった質問にどんどん答えていこうと思います。

プリシラ：分かりました。

アイヴァン：終わりにする前に、何か言っておきたいことがありますか、プリシラ。

プリシラ：いいえ、とても面白いお話でした。確かに「忙しい」という理由でメンバーがいなくなります。その問題に向き合った、とても面白い回答でした。

アイヴァン：そうですね。退会インタビューのポッドキャストを聴いてみてください。次にそういった言い訳をする人が出てきた時には、それを心に留めて対処すると良いでしょう。

プリシラ：分かりました。

アイヴァン：ありがとう、プリシラ。

プリシラ：今週はここまでです。

【編集者より】

時間をかけて入会したにも関わらず、残念ながらあっという間に退会される方。素晴らしい売り上げを出されているにも関わらず、何故かBNIを去っていく方…。毎回、退会手続きをしながら色々思うことがあります。

たった一行の【忙しくて時間が取れない】という理由の裏に、もしかしたら今回のお話のような全く異なる原因があることもあったのでしょうか？実際チャプターメンバーではない私にはわからないことが多いですが、もし今後退会される方がいらっしゃる場合には、今回のお話が参考になればと思います。