



BNI 三重リージョン ニュースレター

【2015年11月号】

【サクセスネット オンラインより】

**BNIメンバーシップの真の価値**

どんな人間関係になるかは、あなたが与えたもの次第である。

By Vermont

『BNIメンバーシップの価値は何だろうか?』自分自身に問いかける時、私たちはリファーマルから生成された<お金の量>について考えることができます。どんな人間関係においても、あなたのメンバーシップは双方向です。あなたが受け取る仕事量（リファーマル含め）は、あなたの仕事の付加価値と直接関係しています。単にあなたが与えたリファーマルの数だけでなく、仕事の質とあなたの関わり度合が具現化されます。

私たちはBNIにお金と時間を投資します。最も多くのリターンをメンバーシップから得るには、どのようにあなたが与えるかが重要なのです。

**参加してください**   チャプターミーティングに参加してください。定例会を優先事項として、時間通りに、準備して参加下さい。欠席常習者はメンバーシップの価値を減少させます。

**噛合わせる**   1 to 1 はあなたとメンバーの関係をより深くし、あなたの価値を増大させる重要な部分です。あなたの話を聞いて、あなたの仕事を深く理解し、焦点の合った時間を過ごしたなら、リファーマルはもっと増えるでしょう。

**ボランティア**   チャプター内で役員に指名された場合、リーダーシップに注力してください。チャプターへの時間と努力の投資が、あなたへのリファーマルを増やします。

**成功への計画を立てる**   『私は今、忙しすぎる』という言い訳を避けて下さい。全ての中小企業が毎月成功への計画を立てます。それは、新しい雇用、新しい分野の開拓を意味しています。あなたは新しい顧客と会い、彼らが必要とすることを手伝い、顧客に確認し

ながら数ヶ月先まで計画を立てるでしょう。コミュニケーションをきちんと取り続けていれば、彼らの多くは良い推薦、忙しい専門家を待っていると分かります。

**リファーマルガイドライン** ひとつのリファーマル提供は他のBNIメンバーへのリファーマルの入口です。もしあなたが毎月同じ人から20ドルのサービスを受け取っていて、それを継続的にリファーマルカウントしていたとしたら、リファーマルの価値は劇的に減少するでしょう。入口は一度きりのイベントです。ガイドライン（リピーターをリファーマルカウントしない）の意図は、新しいビジネスコンタクト創出を促進することであり、これはチャプターが長期的に成長するための種まきなのです。

しばしば質より量に注目してしまいます。マイズナー博士が表現しているように、ネットワークはどれだけ横に広くとも、深くなくては意味が無いのです。深さには時間が必要です。近道はありません。私は全てのBNIメンバーが才能を持っているのを知っています。私たちが自分の時間を与え、確実に、有意義に『Yes』ということを試みれば、お互いの関係をより豊かにし、互いを輝かせるでしょう。

### 【BNI 三重リージョンニュース】

10月29日～11月10日で『BNI インターナショナルディレクターズカンファレンス』と、その前に開催されるBNIトレーニングに参加してきました。

全世界50カ国以上のディレクターが一堂に会する年に一度の大きなイベントです。

国や文化の違いを超え、GiversGainの理念を理解する海外ディレクターと接することは非常に楽しい体験です。今年で6回目の参加になりますが、毎年の楽しみであり、世界各地にBNIの理念が拡大していることを感じました。

『GiversGain』『まず与えること。結果、与えられる。』という原理原則は世界のビジネスに共通する不変の法則で、時代や文化の違いを超越します。BNIの取組みが良いモデルとなり、三重県・日本・世界のビジネス習慣が変化し、幸せな事業者が増えることに貢献していきます。

同じ志をもった仲間が世界中にいることを実感できるインターナショナルディレクターズカンファレンスに今後も継続して参加し、BNI 三重リージョンの皆様に関与する情報を持ち帰ってきますね。

**【BNI 三重リージョン ディレクターより】** ※今月は生川恭道が担当します。  
9月よりディレクターになった生川と申します。よろしくお願ひ致します。

1年半ほど前、同業の知人から勧められ、BNIの立ち上げ説明会に参加しました。「参加することで売上アップができる。」という説明が本当かどうか疑問を持ちながらのスタートだった気がします。

しかし、所属するチャプターが発足して約1年経過し、本業の前年比粗利は2割以上アップしました。

説明会の際、GiversGain「与える者は与えられる」というBNIの理念を聞き、徐々にメンバーの売上アップを考えられるようになりました。やがて、常にGiversGainを意識して行動できるようになり、気付くと自身の成果が上がっていました。

最近、自身のチャプターでパワーチーム（競合しない補完関係にあるカテゴリーで構成されるビジネスチーム）の発展を意識的に取組みはじめていますが、まずは自分がパワーチームのメンバーに顧客を紹介できるよう心がけ行動しています。

チャプターメンバーは、自分自身や自分の仕事を高めようという向上心を与えてくれるポジティブな仲間であり、日々のエネルギー源だと思います。

小学生の息子たちに、「仕事で売上げをたくさんあげるためには、何が大事と思う？」と訊いてみたら、2つのことを教えてくれました。

- ・1つ目は「健康」
  - ・2つ目は「他人（ひと）の役に立つこと、そのことを常に思い浮かべること」
- です。子どもは純粋なだけに、本質的なことを理解しているのかもしれませんが。

成果をあげる近道はありませんが、日々、BNIの理念GiversGain実践が大切であり、利他の精神で今後も取り組んでいきます。

### 【編集者より】

今年も残り2ヶ月を切りました。今年の事業計画は達成できそうでしょうか。2012年5月に最初のチャプターがスタートし、BNI三重リージョンは約3年半かけて現在のメンバー数になりました。すぐに結果を求めてしまいましたが、やはり近道はなく、地味な日々を積み重ねていきたいと思います。いつ芽がでるのかは努力の質と量によりますが、努力は何ものかに繋がることを信じ、今後も活動してまいります。